



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ingeniería Industrial

Escuela Profesional de Ingeniería Industrial

**Implementación de un plan maestro de producción
para mejorar la rentabilidad en Pluscosmética**

TESIS

Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial

AUTOR

Jesús Alexander PAZ GÁLVEZ

ASESOR

Julio Alejandro SALAS BACALLA

Lima, Perú

2017



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Paz, J. (2017). Implementación de un plan maestro de producción para mejorar la rentabilidad en Pluscosmética. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ingeniería Industrial, Escuela Profesional de Ingeniería Industrial]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.



1284.

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
(Universidad del Perú, DECANA DE AMERICA)
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL ✓

ACTA N°059-VDAP-FII-2017

98

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO INDUSTRIAL ✓

El Jurado designado por la Facultad de Ingeniería Industrial, reunido en acto público en el Auditorio de la Facultad de Ingeniería Industrial, el día **miércoles 25 de octubre de 2017**, a las 11:00 horas, dio inicio a la sustentación de la tesis:

"IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN PLUSCOSMÉTICA" ✓


Que presenta el Bachiller:

PAZ GÁLVEZ JESÚS ALEXANDER ✓

Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial en la Modalidad: **Ordinaria.** ✓

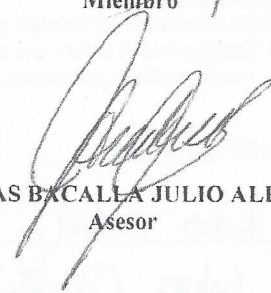
Luego de la exposición, absueltas las preguntas del Jurado y siendo las 12:00 horas se procedió a la evaluación secreta, habiendo sido APROBADO por UNANIMIDAD con la calificación promedio de Dieciséis 16, lo cual se comunicó públicamente.

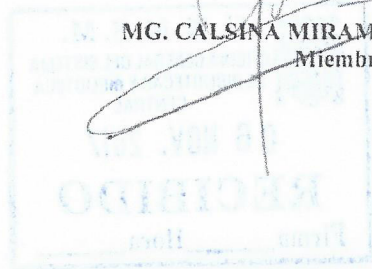
Ciudad Universitaria, 25 de octubre del 2017 ✓


MG. RAEZ GUEVARA LUIS ROLANDO
Presidente


ING. MENDOZA ALTEZ EDGARDO AURELIO
Miembro


MG. CALSINA MIRAMIRA WILLY HUGO
Miembro


MG. SALAS BACALLA JULIO ALEJANDRO
Asesor



DEDICATORIA

A Dios, por darme el mejor regalo: Mi familia.

AGRADECIMIENTOS

Siempre agradecido a Dios, por darme la oportunidad de conocer un poco más de él y compartir con mi familia, y aprender a aceptar su voluntad sobre todas las cosas.

A Cinthya, mi compañera de siempre, por apoyarme en todo momento y porque con su amor y cariño nos brinda un hermoso ejemplo de vida.

A mis hijos: Alexandra, Andrea y Pedro, porque día a día alegran mi existencia y por ayudarme a entender que la felicidad se encuentra en las cosas más sencillas de la vida.

A mis padres: Iris y Augusto, por su incondicional apoyo en cada momento de mi vida, porque con su ejemplo me brindan las principales herramientas para afrontar los momentos difíciles y seguir siempre adelante.

A mis hermanos, familiares más cercanos, y mis mejores amigos, por compartir momentos buenos y malos, sobre todo por estar siempre presentes.

A la UNMSM y en especial a la facultad de Ingeniería Industrial, por acogernos y brindarnos los conocimientos y pautas necesarias para nuestro crecimiento profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS.....	3
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	4
ÍNDICE DE FIGURAS	7
ÍNDICE DE CUADROS	8
ÍNDICE DE ANEXOS.....	9
RESUMEN.....	10
ABSTRACT	11
PALABRAS CLAVES	12
KEY WORDS.....	13
INTRODUCCIÓN.....	14
CAPÍTULO 1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD DEL PROBLEMA.....	17
1.1.2 Presentación de la Empresa.....	17
1.1.3 Misión de la Empresa.....	18
1.1.4 Visión de la Empresa.	18
1.1.5 Organigrama de la Empresa.	18
1.1.6 Breve Descripción de la Problemática.	19
1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	21
1.2.1 Problema General.	21
1.2.2 Problemas Específicos.....	21
1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	21
1.3.1 Análisis FODA de PLUSCOSMÉTICA S.A	22
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.4.1 Objetivo General.	23
1.4.2 Objetivos Específicos.....	23
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	24
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
2.1.1 Antecedentes Internacionales.	24
2.1.2 Antecedentes Nacionales.	25
2.2 BASES TEÓRICAS.....	26
2.2.1 Evolución de la Administración de Operaciones en el siglo XXI	26
2.2.2 Estructura del Proceso de Manufactura.	27
2.2.3 Estrategia de Producción e Inventario	29

2.3 MARCO CONCEPTUAL	31
2.3.1 Concepto de Plan Maestro de Producción (PMP).....	31
2.3.2 Dimensiones del Plan Maestro de Producción.	32
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....	37
3.1 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS	37
3.1.1 Hipótesis General	37
3.1.2 Hipótesis Específicas	37
3.1.3 Variables.	37
3.1.4 Operacionalización de las Variables.....	39
3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.	40
3.2.1 Tipo de Investigación.....	40
3.2.2 Diseño de la Investigación	40
3.2.3 Población y Muestra	40
3.2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	41
3.2.5 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.....	41
CAPÍTULO 4: PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PMP.....	42
4.1 CONSIDERACIONES PREVIAS.	42
4.1.1 Tipo de Productos que elabora Pluscosmética.	42
4.1.2 Estructura del Proceso de Manufactura en Pluscosmética.....	45
4.1.3 Estrategia de producción e inventario para Pluscosmética.	50
4.2 DESARROLLO DEL PMP EN PLUSCOSMÉTICA.	51
4.2.1 Clasificación de ABC de los productos en Pluscosmética.	51
4.2.2 Identificar las fuentes de la Demanda en Pluscosmética.....	53
4.2.3 Capacidad de Producción	54
4.2.4 Revisión de los Lotes de Producción	57
4.2.5 Definición del Horizonte del PMP en Pluscosmética.....	58
4.2.6 Barreras de tiempo.....	59
4.2.7 Cálculo de las cantidades a producir en el PMP.	60
4.3 ACTIVIDADES PARA EL MANTENIMIENTO DEL PMP.	61
4.3.1 Mantenimiento de la Demanda.	62
4.3.2 Actualización de la Lista de Materiales.	62
4.3.3 Actualizar las tasas de producción.	62
4.3.4 Actualizar parámetros de planeamiento.	62
4.3.5 Comunicación y difusión del PMP a todo nivel.	63
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	64
5.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	64
5.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.	65

5.2.1 Faltante de venta nacional en el período: Mayo / Setiembre 2015.	66
5.2.2 Cumplimiento de exportación en el período: Mayo / Setiembre 2015.	67
5.2.3 Nivel de inventario de producto terminado en el período: Mayo – Setiembre 2015.	67
5.2.4 Nivel de inventario de insumos en el período: Mayo – Setiembre 2015.	68
5.3 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	69
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
6.1 CONCLUSIONES.	70
6.2 RECOMENDACIONES.....	71
BIBLIOGRAFÍA.....	72
ANEXOS	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama de Pluscosmética.	19
Figura 2. Tipos de Proceso de Manufactura.....	29
Figura 3. Esquema de lista de materiales	34
Figura 4. Shampoo Kativa Quinoa Pro	42
Figura 5. Macadamia Deep Hydration Treatment.....	43
Figura 6. Tinte Stereo	43
Figura 7. Kit Tinte Duo - Color 6	44
Figura 8. Rombo de Seguridad de amoniaco	47
Figura 9. Barreras de tiempo y zonas de demanda definidas para Pluscosmética.	60

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Análisis FODA Pluscosmética.....	22
Cuadro 2. Conceptos de Administración de Operaciones.	26
Cuadro 3. Matriz de Consistencia "Implementación de un Plan Maestro de Producción para mejorar la rentabilidad en Pluscosmética"	38
Cuadro 4. Operacionalización de las variables.....	39
Cuadro 5. Áreas de Envasado Pluscosmética.....	48
Cuadro 6. Disposición de línea de envasado para un shampoo marca Kativa.....	49
Cuadro 7. Resultados de la clasificación ABC de los productos en Pluscosmética.....	52
Cuadro 8. Capacidad máxima de fabricación en Pluscosmética	55
Cuadro 9. Capacidad de envasado en Pluscosmética.	56
Cuadro 10. Capacidad de acondicionado en Pluscosmética.	56
Cuadro 11. Acumulación de lead time - Pluscosmética.....	59
Cuadro 12. Resumen de las referencias sugeridas para producir (Periodo mayo 2015 - julio 2015) ..	61
Cuadro 13. Datos de planeamiento - Mes mayo 2015.	64
Cuadro 14. Turnos a trabajar en envasado y acondicionado (mayo 2015).....	64
Cuadro 15. Turnos a trabajar en fabricación (mayo 2015).....	65
Cuadro 16. Faltante de venta nacional (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015).....	66
Cuadro 17. Cumplimiento de Órdenes de Venta de exportación (Periodo mayo 2015 - setiembre 2017)	67
Cuadro 18. Días de inventario de producto terminado (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015).....	68
Cuadro 19. Días de inventario de insumos (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015).....	69

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Referencias con demanda (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015).....	73
Anexo 2. Referencias sugeridas a producir, según PMP - mayo 2015	87

RESUMEN

El principal objetivo de esta tesis es, demostrar como un correcto desarrollo de un Plan Maestro de Producción y una adecuada implementación, puede constituirse en una herramienta muy importante para tomar decisiones y de esta forma apoyar en mejorar la rentabilidad de Pluscosmética, una empresa dedicada a la producción de productos capilares.

Esta tesis, consiste en una investigación de tipo aplicada, que relaciona las variables: Plan maestro de producción y rentabilidad. Es un estudio longitudinal, que muestra una tendencia entre los resultados que se muestran en el periodo indicado.

Los resultados demuestran que la rentabilidad, a través de las dimensiones definidas, como el nivel de cumplimiento de la demanda y el nivel de inventarios logran una mejora considerable con el desarrollo e implementación de un Plan maestro de producción.

ABSTRACT

The main objective of this thesis is to demonstrate how a correct development of a Master Production Schedule, and his implementation can be a very important tool to make decisions and support the profitability of Pluscosmética, a company dedicated to the production of hair products.

This thesis, consists of an investigation of application type, which relates the variables: Master Production Schedule and profitability. It is a longitudinal study that shows a tendency between the results that are shown in the indicated period.

The results show that the profitability, through the defined dimensions, such as the attention to the demanda and the level of inventories, achieve a considerable improvement with the development and implementation of a Master Production Schedule.

PALABRAS CLAVES

Buenas prácticas de manufactura

Demanda

Emulsión

Estimado de Venta

Periodo de tiempo

Nivel de inventarios

Orden de producción

Plan Maestro de Producción

Reactor

Rentabilidad

Existencias

KEY WORDS

Good manufacturing practice.

Demand

Emulsion

Sales forecast

Lead time

Inventory level

Production order

Master Production Schedule

Reactor

Profitability

Stock

INTRODUCCIÓN

La implementación de un Plan Maestro de producción, como una herramienta principal para lograr mejorar la rentabilidad en Pluscosmética, a través de la mejora en el cumplimiento de la demanda y mejora del nivel de inventarios, encuentra su razón de ser al interactuar como esta empresa peruana cuyo potencial es muy grande, en cuanto a crecimiento de ventas y un espíritu agresivo comercial.

Entonces el proceso de investigación y conocimiento empieza en setiembre del 2014, cuando empieza la relación laboral entre la empresa y el autor de este trabajo. Ya para enero del 2015 se había desarrollado el primer Plan Maestro de Producción y en el periodo posterior a mayo del 2015, se aplica de manera integral la implementación, con las constantes correcciones que un trabajo de este tipo amerita. Los resultados del presente estudio se detallan específicamente en el periodo de mayo 2015 a setiembre 2015.

En el capítulo 1, se muestra la realidad del problema, posteriormente se define el problema principal y con la ayuda de un análisis FODA se justifican y presentan los objetivos del presente trabajo.

En el capítulo 2, se muestran primero los antecedentes que preceden a esta tesis, son tres estudios internacionales, de Chile, de Ecuador y Venezuela y en el ámbito nacional también tres relacionados con el presente estudio.

Luego las bases teóricas muestran tres secciones que conforman la base del presente estudio, primero se muestra la evolución de la administración de operaciones desde el año 1992 hasta ahora. Posterior a ello se muestran las opciones para estructurar un proceso de manufactura de

acuerdo a la naturaleza del producto y complejidad del proceso en sí. Y por último se mencionan las estrategias a seguir por las empresas sobre la producción y el manejo de los inventarios.

En la última parte del capítulo 2, se menciona de manera muy concisa el concepto del Plan Maestro de Producción y además la definición de cada una de sus dimensiones, muy importantes de entender para poder realizar un correcto desarrollo del PMP, ellas son: Fuentes de la demanda, definición de la capacidad de producción, mantenimiento de las listas de materiales, horizonte del PMP y barreras de tiempo del PMP.

En el capítulo3, se detalla la hipótesis principal y las específicas, orientadas principalmente a que el PMP permitirá mejorar la rentabilidad en Pluscosmética a través de mejorar el cumplimiento de las demandas (nacional y exportación) y mejorar el nivel de inventarios. Además, se define el tipo, nivel y diseño de la presente investigación. Clasificándola como una investigación de tipo aplicada con un nivel correlacional y un diseño longitudinal de tipo tendencia.

En el capítulo 4, se desarrolla a detalle el procedimiento para el desarrollo e implementación del PMP. Primero se mencionan las consideraciones previas a tener en cuenta para el caso de Pluscosmética, luego se desarrolla las actividades para el desarrollo del PMP propiamente dicho, citando y definiendo principalmente cada una de las dimensiones de esta herramienta. Y por último se mencionan las actividades para lograr un mantenimiento del PMP, como responsabilidades de cada área en cada caso.

En el capítulo 5, se realiza el análisis e interpretación de resultados. Empezando por los las cantidades sugeridas a producir posterior al desarrollo del PMP, para los procesos críticos como lo son: fabricación, envasado y acondicionado. A su vez estos son contrastados con las capacidades definidas en el capítulo anterior. Luego se contrastan las hipótesis generales a través de las dos específicas que se han desarrollado, mostrando los cuadros resumen donde se verifica la mejora en el nivel de atención de las demandas y mejora en el nivel de inventarios de producto terminado e insumos.

Por último, en el capítulo 6, se listan las conclusiones del presente estudio y algunas recomendaciones, que principalmente se orientan en indicar que el desarrollo de esta herramienta (PMP), tiene que venir acompañada con la toma de decisiones adecuadas para poder lograr una mejora sustancial en los resultados finales.

CAPÍTULO 1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD DEL PROBLEMA.

1.1.2 Presentación de la Empresa.

La Historia de la empresa PLUSCOSMETICA S.A se inicia en el año 1996 cuando los empresarios Héctor Rodríguez (argentino), Miguel Bonserio (argentino) y Cesar Dávila (peruano) inician las actividades de una pequeña empresa denominada BONMETIQUE PERU S.A con la finalidad de comercializar los productos de la marca BONMETIQUE elaborados en Argentina.

Con el fin de abastecer de forma eficiente el mercado peruano, el año 2002 se inicia la importación de Productos a granel y el proceso de empaque local.

Un año después en el año 2003, se decide la fabricación de estos productos en Perú, para lo cual se designa el nombre de la empresa como PLUSCOSMETICA S.A y se funda la división industrial que hoy en día cuenta con tecnología para la fabricación y envasado de tintes para el cabello y además una amplia gama de productos capilares.

El rápido desarrollo comercial y en tecnología de PLUSCOSMETICA S.A. así como las aspiraciones de sus directivos conllevaron a que el año 2003 se conforme un nuevo directorio que desde el año 2003 es 100 % peruano. Con el lanzamiento de nuevos productos siempre orientados para el cuidado del cabello.

En el año 2014 se consolida el Grupo STARBRANDS, donde la empresa PLUSCOSMÉTICA S.A se dedica a la fabricación de los productos para el cabello y la empresa STARBRANDS

S.A. se dedica a la comercialización de los mismos. Se inicia así un nuevo reto para PLUSCOSMÉTICA S.A. Tratar de ser una empresa eficiente, con el mismo espíritu innovador que ha caracterizado su fuerte crecimiento hasta ahora.

Actualmente el grupo tiene una participación que está alrededor del 15% del mercado de cuidado capilar del país y exporta sus productos por lo menos a 30 países.

1.1.3 Misión de la Empresa.

“Somos una empresa apasionada con la innovación de productos de calidad, eficiencia y seguridad de fácil uso y alto valor para nuestros clientes, logrando el bienestar y la belleza de manera sostenibles reflejando este sentir en todos nuestros socios: clientes, colaboradores, accionistas y proveedores.”

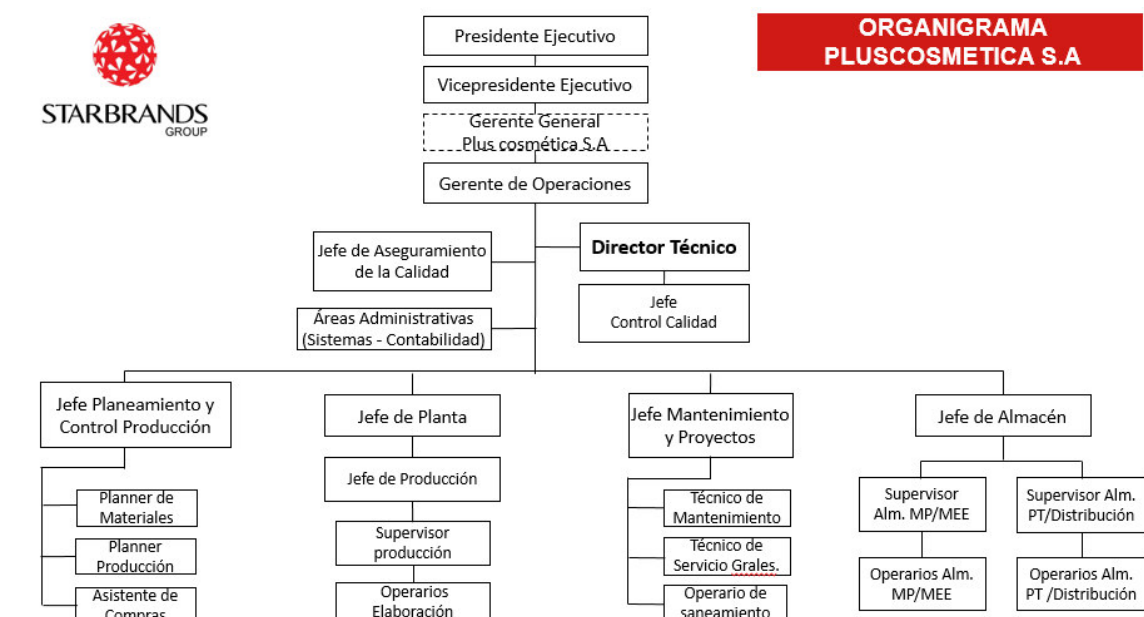
1.1.4 Visión de la Empresa.

“Ser una empresa líder en la innovación de Productos Cosméticos, logrando posicionarnos como un referente de la industria cosmética nacional y regional en productos regulares y orgánicos para ser reconocidos como una organización multilatina”.

1.1.5 Organigrama de la Empresa.

Se presenta el organigrama del laboratorio cosmético, como una división del grupo Starbrands.

Figura 1. Organigrama de Pluscosmética.



Fuente: Pluscosmética

1.1.6 Breve Descripción de la Problemática.

El incremento exponencial en las ventas, en los últimos 3 años se ha convertido en una excelente oportunidad para el grupo. En el ámbito internacional se tiene la reciente incursión en los mercados asiáticos y africanos, esto se suma a la presencia de varios años en los mercados de Sudamérica y Europa. Mientras tanto, en lo que respecta al mercado nacional, se tiene la reciente incursión en el canal de distribución Moderno, sumado al fuerte crecimiento de los canales Tradicional y Detallista.

Este reto mayor que se ha propuesto la compañía no ha venido necesariamente sustentado con un sistema operativo correctamente estructurado que asegure las bases del crecimiento Comercial en los siguientes años.

Entonces algunos síntomas empezaron a brotar:

- Falta de stock de producto terminado para completar los pedidos requeridos nacionales y del exterior.
- Falta de stock de insumos para realizar las Ordenes de Fabricación, requeridas a su vez para atender los pedidos demandados.
- Elevado inventario de insumos y productos terminados inmovilizados.
- Nivel de producción no continuo, teniendo semanas con trabajo de 3 turnos y otras semanas sin carga de trabajo.

Estas alertas muestran la necesidad urgente de implementar un adecuado modelo de Planeamiento, que definitivamente cumpla el rol principal de integrar las áreas operativas, esto se traduce en manejar todos, el nivel de información requerido para satisfacer la demanda solicitada por el área Comercial.

Y dentro de los modelos de Planeamiento existentes encontrar el que mejor se acomode a la realidad y objetivos de la empresa y realizar las adecuaciones correspondientes.

1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General.

¿La implementación de un Plan Maestro de Producción permitirá mejorar la rentabilidad en Pluscosmética?

1.2.2 Problemas Específicos.

A) ¿La implementación de un Plan Maestro de Producción permitirá mejorar el cumplimiento de la demanda?

B) ¿La implementación de un Plan Maestro de Producción permitirá un mejor control del nivel de inventarios?

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El presente estudio, se justifica en la medida que el fuerte crecimiento en las ventas tiene que tener un sustento en la administración efectiva de las operaciones, donde el planeamiento juega un rol primordial, y dentro de dicho planeamiento la implementación de un Plan Maestro de Producción (PMP) que permita tomar decisiones, pero sobre todo organizar e integrar la información y variables relevantes dentro del sistema. Dentro de estas variables se tiene: La capacidad de la producción, la demanda nacional y exportación, nivel de inventarios y recursos operativos.

A continuación, el análisis FODA, aporta al sustento del presente estudio, además de lo ya descrito.

1.3.1 Análisis FODA de PLUSCOSMÉTICA S.A

En el cuadro N°1, se destacan las principales características a nivel corporativo.

Cuadro 1. Análisis FODA Pluscosmética

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Espíritu Innovador como mayor identidad de la empresa.	Alta rotación de personal.
Desarrollo de Productos de calidad.	Falta de un sistema operativo adecuado.
Fuerza comercial bastante agresiva.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento del mercado cosmético a nivel mundial.	Incursión de empresas de la competencia con precios bajos.
Acuerdos Comerciales del Perú (existentes y en negociación).	Tendencia de aumento de precios de los insumos para tintes.

Fuente: Elaboración propia.

Entonces es posible identificar rápidamente, que la empresa PLUSCOSMÉTICA, tiene mucho potencial para crecer y captar nuevos mercados, sin embargo, urge establecer una cultura y un sistema adecuado para garantizar el crecimiento y atender las expectativas Comerciales. Este no es un reto menor, ya que se requiere sentar las bases para que el crecimiento en las ventas sea sostenible.

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo General.

Mejorar la rentabilidad en Pluscosmética a través de la implementación de un Plan Maestro de Producción.

1.4.2 Objetivos Específicos.

A) Mejorar el cumplimiento de la demanda a través de la implementación de un Plan Maestro de Producción.

B) Mejorar el nivel de inventarios a través de la implementación de un Plan Maestro de Producción.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.

2.1.1 Antecedentes Internacionales.

Respecto a implementación de Plan Maestro de Producción (PMP), existen estudios documentados, de modo aplicativo, más en el exterior que en el Perú. A continuación, se citan algunos estudios y sus principales conclusiones:

A) En la Universidad Austral de Chile, se publicó un trabajo de titulación para optar el título de Ingeniero Civil Industrial, una de sus conclusiones es que “para resolver los bajos índices de cumplimiento de demanda, se solicita la elaboración de un PMP con frecuencia mensual. Además de ser de gran utilidad para dejar de fabricar unidades innecesarias” (Macaya, 2014, pág. 62)

B) En la Universidad de Cuenca, se publicó un trabajo de titulación aplicativo a una empresa de Calzado que concluye: “con un adecuado sistema de planeamiento basado en la elaboración de un adecuado PMP y MRP se sabrá la capacidad de la planta en cuanto a producción diaria, despachos, etc. Por lo que se aceptarán los pedidos con los que se pueda comprometer y se entregarán fechas de entrega muy próximas a la realidad” (Calle, 2013, pág. 135)

C) En la Universidad Simón Bolívar, en Venezuela se publica un Informe aplicativo para la categoría de carnicería de una cadena de suministros que indica; “el PMP permite planificar la producción y mejorar el nivel de servicio de los productos pedidos, además de indicar que el éxito de la implementación del PMP será siempre y cuando las prácticas de gestión de inventario sean las adecuadas” (Ortega, 2012, pág. 57).

2.1.2 Antecedentes Nacionales.

Como ya se ha mencionado a nivel nacional en el Perú no hay documentado estudios de desarrollo o implementación de PMP, sin embargo, es necesario mencionar los siguientes trabajos y experiencias importantes:

A) En la Pontificia Universidad Católica del Perú se publicó una tesis sobre una propuesta de un sistema de planificación aplicado al rubro textil, que concluye: “para garantizar que lo indicado en el PMP se cumpla es necesario que la planta opere en las mejores condiciones para facilitar el trabajo del personal a través de las 5 S” (Médico, 2013, pág. 97). En este caso se señala la importancia del PMP, y lo relaciona con la eficiencia a nivel operativo.

B) En la empresa Yobel Supply Management S.A, se realizó un rediseño en el Proceso de Ventas y Operaciones bajo la filosofía MRP II, donde el trabajo documentado indica los beneficios del PMP: “Proporciona una oportunidad para contrastar el plan de restricciones de material y capacidad, además de proporcionar propuestas y análisis de varias situaciones hipotéticas comerciales y por último es importante para comunicar a toda la organización los compromisos y prioridades de fabricación” (Yobel Supply Chain Management, 2009, pág. 13).

C) En la Pontificia Universidad Católica del Perú se publicó una tesis sobre una propuesta de un sistema de planificación para una empresa dedicada a la fabricación de perfumes, donde se indica la importancia del PMP: “Un PMP, indicará el número de productos o artículos que producirá y cuándo, lo cual debe ser coherente con el plan de producción dado” (Condori, 2007, pág. 7)

2.2 BASES TEÓRICAS.

2.2.1 Evolución de la Administración de Operaciones en el siglo XXI

Como la evolución de la producción, totalmente manual en sus inicios, pasando luego por la revolución industrial, administración científica, y la investigación de operaciones ya en el siglo XX. La administración de Operaciones ha evolucionado como concepto entre finales del siglo XX y la presente década del siglo XXI

En el cuadro N°2, se rescatan las ideas principales de tres autores sobre la Administración de Operaciones en los últimos años:

Cuadro 2. Conceptos de Administración de Operaciones.

CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	AUTOR	AÑO
La administración de las operaciones, es el estudio de la toma de decisiones en función de operaciones	Roger Schroeder	1992
La administración de la producción y las operaciones, es la administración del sistema de producción de una organización, que convierte insumos en productos y servicios	Gaither & Frazier	2000
Es la función que permite a las organizaciones, alcanzar sus metas mediante la eficiente adquisición y utilización de recursos	Krajewsky	2013

Fuente: Elaboración propia.

Entonces la administración de operaciones en la actualidad tiene que ver con la toma de decisiones, basada en la administración del sistema de operaciones de la organización (ya sea de productos o servicios) para alcanzar las metas trazadas a través de una eficiente adquisición y utilización de recursos.

2.2.2 Estructura del Proceso de Manufactura.

Si bien es cierto en la actualidad todas las empresas, incluyendo las que fabrican productos tangibles, requieren brindar un buen nivel de servicio a sus clientes. Es importante definir el proceso de manufactura más adecuado, considerando 3 elementos importantes en la naturaleza del producto y la empresa en cuestión:

- El Volumen: Es el elemento más importante, que define el tipo de proceso a nivel de manufactura. Considerando el volumen del proceso se dimensionarán mucho de los factores restantes.
- Diseño del Producto: El diseño, asociado con el nivel de complejidad del producto y la influencia del cliente también define el tipo de proceso.
- El Proceso: Todo producto requiere un proceso y también todo proceso encuentra su razón de ser en un producto, es por esto que el proceso en sí es un elemento importante para definir la estructura de la manufactura.

Teniendo en cuenta los tres elementos anteriores, podemos clasificar en 4, a los tipos de procesos de manufactura, como lo muestra la **figura 2**.

A) Proceso de Trabajo.

Se refiere a un proceso con la flexibilidad necesaria para producir cierto tipo de productos con alto grado de complejidad. Definitivamente está relacionado a volúmenes menores. Por ejemplo: La elaboración de herramientas especializadas o la elaboración de un traje

personalizado, son ejemplos de productos que no son fáciles de definir en sus etapas iniciales y están sometidos a un alto grado de cambio e innovación.

B) Proceso por Lotes.

Es el tipo de proceso más común, con actividades no necesariamente estandarizadas y se emplea en la mayoría de las grandes empresas productoras. Generalmente en este caso la organización se puede dividir en plantas, cada una se especializa en una parte del producto final. En este caso el producto llega en cierto estado inicial y va recorriendo cada planta hasta verse totalmente completo. Por ejemplo: Una empresa de confección de prendas de vestir, tiene sus principales procesos de Corte, Costura y Acabado y en cada caso se manejan lotes de diferentes cantidades por cada proceso.

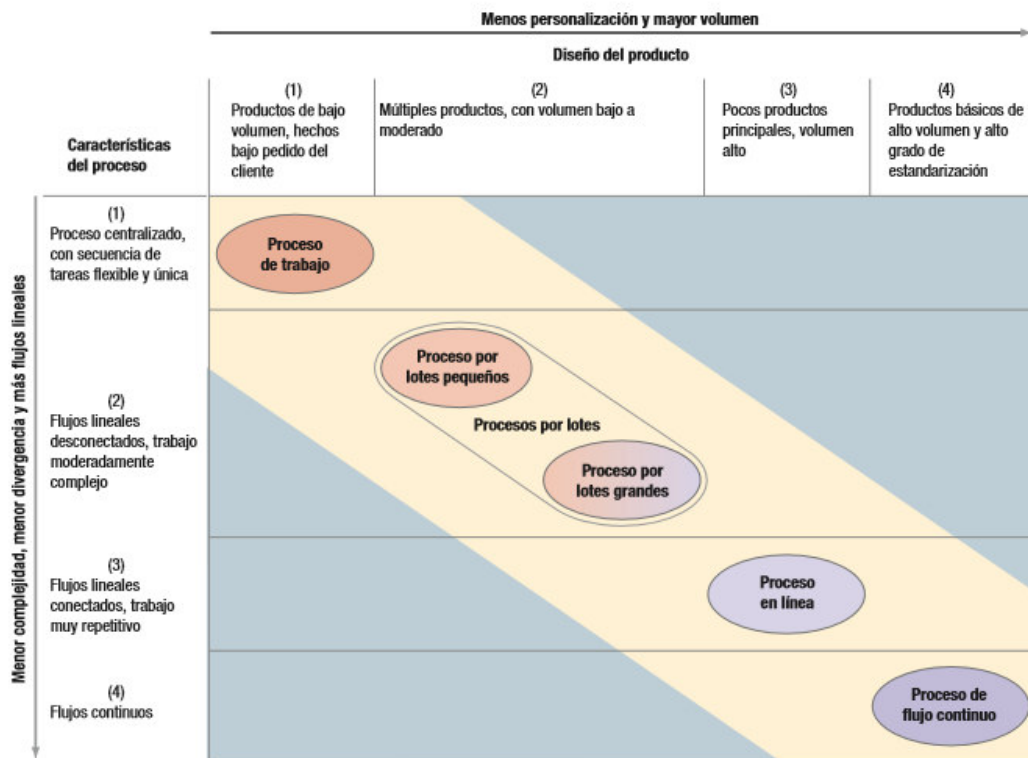
C) Proceso en Línea.

Se refiere a casos en los cuales los volúmenes son mayores y las actividades tienen un mayor grado de estandarización, además de escasa variabilidad entre los productos manufacturados. Por ejemplo: La elaboración de productos de consumo masivo, se producen por adelantado y se mantienen en inventario hasta ser requeridos por los usuarios. Otro ejemplo lo encontramos en una planta embotelladora de cerveza.

D) Proceso Contínuo

Se refiere al extremo de la producción estandarizada, con volúmenes altos, flujos rígidos y producción que no tiene inicio ni fin. Están asociados principalmente a altos volúmenes de inversión. Por ejemplo: Refinerías químicas y suministros de servicios (agua y luz).

Figura 2. Tipos de Proceso de Manufactura.



Fuente: Krajewsky (Página 129)

2.2.3 Estrategia de Producción e Inventario

Cada empresa debe definir la estrategia de producción que adoptará, y esto no solamente depende del diseño de su producto o procesos, sino que esta decisión está estrechamente relacionada con el nivel de inventario que se decide tener para atender las necesidades de sus clientes y a la vez conseguir la mayor rentabilidad posible.

A) Estrategia de Fabricación por pedido.

En esta estrategia se ubica a los tipos de productos cuyo diseño es bastante influenciado por el cliente por la complejidad del producto. Los fabricantes tienden a realizar producciones de

bajos volúmenes, de acuerdo a las especificaciones del cliente. Por ejemplo: La producción de herramientas o equipos médicos especializados.

Sin embargo, dada la experiencia también se puede optar por esta estrategia cuando los clientes requieren productos sin tanta complejidad en el diseño, pero cuya demanda es estacional. Por ejemplo: La elaboración de productos de consumo masivo para ocasiones especiales como el día de la madre o del padre, donde normalmente las cantidades y presentaciones son variables para estas ocasiones.

B) Estrategia de Ensamble por pedido.

Esta estrategia por lo general primero tiene contemplado una producción por lotes para fabricar las partes a ensamblar y luego una producción continua o en línea para el ensamblado de los productos. En este caso el cliente también tiene opción a cambiar el producto final, pero sobre las partes existentes, es decir la influencia del cliente respecto a la fabricación por pedido es menor.

En este caso, los inventarios están concentrados principalmente en las partes, que luego serán utilizadas para el ensamble final. Por ejemplo: Un claro ejemplo en este caso son la producción de computadoras ensambladas ajustadas a la necesidad del cliente. Otro caso es la elaboración de pinturas matizadas, donde el cliente tiene opción a elegir, pero sobre la base de los colores ya producidos en lotes mayores.

C) Estrategia de Fabricación para mantener en inventario.

Se ubican en este sector, principalmente las empresas que priorizan la necesidad de entregar los productos de forma inmediata a sus clientes. Considerando que el producto es de menor complejidad y tiene asociado por lo general una producción en línea o de flujo continuo.

El grado de estandarización es mayor respecto a los dos casos anteriores y las actividades son estrictamente definidas con poca o nula divergencia. Por ejemplo: Elaboración y envasado de bebidas gaseosas o productos de consumo masivo.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Concepto de Plan Maestro de Producción (PMP).

El Plan Maestro de Producción (PMP) o Master Production Schedule (MPS), es un plan detallado, que dicho en términos muy simples establece cuantos productos terminados serán producidos y en qué período de tiempo.

Es un proceso completo que contempla diversas variables y que no es para nada estático, sino por el contrario tiende a ser dinámico, por lo que ayuda a tomar importantes decisiones en el planeamiento de la producción.

“En él se divide el Plan de Ventas y Operaciones en programas de productos específicos” (Krajewsky, Ritzman, & Manoj K., 2008, pág. 631).

“Aun cuando algunas empresas - en especial aquellas que son pequeñas o que ofrecen sobre todo servicios – no desarrollan un programa maestro formal, se puede afirmar que toda compañía cuenta con uno” (Chapman., 2006, pág. 71).

“Las Cantidades de productos se obtendrán del Plan Maestro de Producción, a partir de la previsión de ventas o de pedidos en firme” (Cuatrecasas Arbós, 2012, pág. 51)

2.3.2 Dimensiones del Plan Maestro de Producción.

A) Fuentes de la Demanda.

La demanda es el dato de ingreso de todo PMP, esta demanda puede ser estimada (**pronósticos**) o puede proceder de necesidades concretas (**orden de compra**) de parte de los clientes.

Es importante definir cuáles serán las fuentes de la demanda para cada caso y además tener en cuenta que la lectura de dichas demandas puede ser variable, dependiendo de los tiempos o barreras de tiempo que se definan.

B) Capacidad de Producción.

“En general la capacidad de producción es la tasa máxima de producción de una organización” (Gaither & Frazier, 2000).

Para aquellas empresas que solamente producen un solo producto o algunos cuantos, de forma homogénea, medir la capacidad es más sencillo. Por ejemplo: Automóviles por mes. Sin embargo, existen casos mucho más complejos y para ello se determinan las unidades agregadas de capacidad. Por ejemplo: Toneladas por día, unidades por hora, etc.

Es importante mencionar que, para determinar la capacidad de producción, existe un concepto llamado La Teoría de las restricciones (TOC, del inglés Theory of constraints), cuyo método sistemático se centra en administrar las restricciones que impiden el progreso de la empresa.

Eliyahu Goldratt, un reconocido analista de sistemas empresariales, desarrollo la teoría hace 3 décadas. Dicho proceso se centra en los procesos cuellos de botella que limitan el sistema en su conjunto.

La aplicación práctica en resumen considera los siguientes pasos:

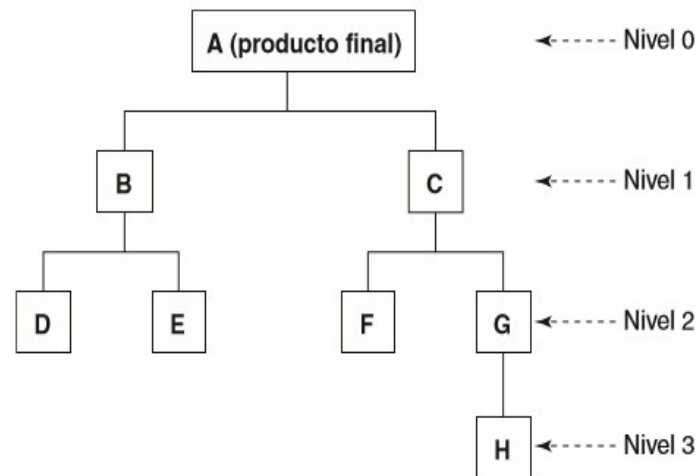
- Identificar él o los cuellos de botella del sistema.
- Explotar dichos cuellos de botella, maximizando su eficiencia.
- Subordinar o alinear todas las decisiones de los demás procesos a la capacidad de los cuellos de botella.
- Elevar los cuellos de botella, si continúan siendo una restricción después de aplicado los pasos anteriores.

C) Listas de Materiales.

La lista de materiales (conocido también como BOM, siglas del inglés Bill of materials), es el registro de la totalidad de los componentes de un producto terminado o semi terminado, donde además de la relación de dependencia (padre – hijo), se muestran las cantidades requeridas por cada componente para hacer realizable una unidad o una cierta cantidad de unidades del producto final.

Dependiendo del tipo de producto, la lista de materiales puede estar desagregada en pocos o muchos niveles (Revisar figura N°3).

Figura 3. Esquema de lista de materiales



Fuente: (Chapman., 2006, pág. 73)

D) Horizonte del PMP.

Es importante definir el horizonte de PMP y esto tiene mucha relación con la acumulación de lead time para obtener el producto final.

El lead time es el tiempo que transcurre desde que se inicia un proceso hasta que se completa, por lo tanto, se mencionan los siguientes tipos de lead time más importantes en un proceso de producción.

- Lead time de abastecimiento de insumos, desde que se ejecuta la OC a los proveedores hasta que el insumo está disponible para ser usado para producción.
- Lead time de programación, es el tiempo que el departamento de programación define desde que genera la necesidad en el sistema (mediante una orden de producción), hasta antes de iniciar la producción.

- Lead time de producción, desde que se inicia la producción hasta que el producto terminado está disponible en el almacén de productos terminados.

Entonces la acumulación de lead time será la suma de ambos leads time, que intervienen en los procesos a analizar, y a su vez el horizonte del PMP tiene que ser por lo menos igual a la acumulación de los leads time con el fin de no tener inconvenientes en entregar los productos requeridos a tiempo.

E) Barreras de tiempo del PMP.

Las barreras de tiempo son períodos de tiempo que son necesarios determinar para poder diferenciar el campo de acción y las decisiones a tomar con la implementación del PMP.

- **Barrera de demanda**, tiene que ver con la lectura de las fuentes de demanda antes y después de un tiempo establecido. Por ejemplo, se puede decidir tener una lectura de los pedidos reales en el mes siguientes y en adelante tener lectura de estimados, entonces la barrera de demanda será de 1 mes, dado que pasado ese tiempo la lectura de la fuente de la demanda cambia.
- **Barrera de tiempo de planificación**, tiene que ver con lo explicado en el horizonte del PMP, sobre el acumulado de los leads time del sistema, considerando por ejemplo que entre al abastecimiento y la producción de un producto la sumatoria de tiempos es de 3 meses, los administradores de las fuentes de demanda (departamentos comerciales), no deberían realizar mayores cambios en las cantidades demandadas, salvo consulta y aprobación previa del departamento de Programación Maestra.

Para finalizar el presente capítulo, es necesario mencionar la importancia de la cadena de abastecimiento y las decisiones que se tomen dentro de ella, ya que dichas decisiones pueden constituirse en un punto de inflexión para el futuro de las organizaciones.

“La administración de cadenas de suministro abre nuevos panoramas cuando se trata de hacer un diagnóstico y corrección de ineficiencias. Los que antes eran meros asuntos logísticos, ahora son asuntos estratégicos”. (Christopher, 2000, pág. 101)

“El mapeo de la cadena de valor ya se extiende a toda la cadena de suministros y gran parte de los procesos administrativos se están adelgazando o haciendo más ágiles” (Socconini, 2008, pág. 327)

Además, es importante mencionar que la implementación de un adecuado PMP, tiene que ver mucho con el liderazgo que el programador maestro logre obtener dentro de la organización, definitivamente un aspecto importante a tener en cuenta.

“Una persona no es líder por el sólo hecho de ocupar el cargo jerárquicamente más alto de la organización. Sólo será un líder en la medida en que contribuya a la unidad de la organización” (Ferreiro & Alcázar, 2008, pág. 151)

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

3.1 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

3.1.1 Hipótesis General

La implementación de un Plan Maestro de Producción permite mejorar la rentabilidad en Pluscosmética.

3.1.2 Hipótesis Específicas

A) La implementación de un Plan Maestro de Producción permite mejorar el cumplimiento de la demanda nacional y de exportación.

B) La implementación de un Plan Maestro de Producción permite mejorar el nivel de inventarios de productos terminados y de insumos.

3.1.3 Variables.

A) Variable Independiente (X1): El Plan Maestro de Producción (PMP).

B) Variable Dependiente (Y1): Rentabilidad de la empresa.

En el cuadro N° 3, se detalla la Matriz de Consistencia del presente estudio.

Cuadro 3. Matriz de Consistencia "Implementación de un Plan Maestro de Producción para mejorar la rentabilidad en Pluscosmética"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Independiente		Tipo	Población
¿La implementación de un PMP permitirá mejorar la rentabilidad?	Mejorar la rentabilidad en Pluscosmética a través de la implementación de un PMP.	La implementación de un PMP, permite mejorar la rentabilidad	PMP	1. F. de demandas 2. Cap. Producción 3. Lista de Materiales 4. Horizonte del PMP 5. Barreras del PMP.	Investigación Aplicativa.	Empresas dedicadas a la elaboración de productos cosméticos y de higiene doméstica.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas.	Dependiente		Nivel	Muestra
1. ¿La implementación de un PMP permitirá mejorar el cumplimiento de la demanda?	1. Mejorar el cumplimiento de la demanda a través de la implementación de un PMP.	1. La implementación de un PMP, permite mejorar el cumplimiento de la demanda.	Rentabilidad	1. Demanda Nacional 2. Demanda Exportación 3. Inventario de PT. 4. Inv. Insumos.	Investigación Descriptiva, Correlacional	Pluscosmética, empresa del rubro cosmético, dedicada a la producción de productos capilares.
					Diseño	
2. ¿La implementación de un PMP permitirá un mejor control del nivel de inventarios?	2. Mejorar el nivel de inventarios a través de la implementación de un PMP.	2. La implementación de un PMP, permite mejorar el nivel de los inventarios.			Longitudinal de tipo tendencia.	

Fuente. Elaboración propia.

3.1.4 Operacionalización de las Variables.

A continuación, en el cuadro N°4, se representan las variables, sus dimensiones e indicadores.

Para el caso de la variable dependiente, se definen los indicadores y sus respectivas escalas para poder medir los resultados obtenidos en el estudio.

Cuadro 4. Operacionalización de las variables.

Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala
X1: Plan Maestro de Producción	Fuentes de la Demanda	Pronósticos o Estimados.	
		Pedidos en firme (PO)	
	Capacidad de Producción	Kilogramos de bulk por mes (fabrica)	
		Unidades envasadas por mes (envasado)	
		Unidades acondicionadas por mes (acondicionado)	
	Lista de Materiales	Exactitud de fórmula	
	Horizonte del PMP	Lead Time acumulado	
	Barreras del PMP	Barrera de Demanda	
		Barrera de Planificación	
	Política Abastecimiento	Stock de PT.	
Y1: Rentabilidad	Demanda	Faltante de Venta Nacional	Acceptable: < 5% No Acceptable: > 5%
		Cumplimiento Ordenes de Venta (Exportación)	Acceptable: > 95% No Acceptable: < 95%
	Nivel de Inventarios	Días de Inventario de PT.	Acceptable: < 45 días No Acceptable: > 45 días
			Acceptable: < 60 días No Acceptable: > 60 días
		Días de Inventario de insumos.	

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

Para el presente estudio, en base a los problemas, objetivos e hipótesis planteados se ha desarrollado el diseño de la investigación.

“Si el diseño está concebido cuidadosamente, el producto final de un estudio (sus resultados), tendrán mayores posibilidades de éxito para generar conocimiento” (Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 120)

3.2.1 Tipo de Investigación

Para el presente trabajo, el tipo de investigación es aplicada, ya que utiliza conocimientos teóricos para ponerlos en práctica y aplicarlos para lograr una mejora.

3.2.2 Diseño de la Investigación

Respecto al diseño de la investigación, se define que el adecuado, es un diseño longitudinal (No experimental), con un análisis de tendencia en el periodo descrito.

3.2.3 Población y Muestra

Para este caso, se ha definido la población a todas las empresas del rubro cosmético, cuya producción se realice en línea, y cuyos productos a elaborar sean de tipo cosmético o de higiene doméstica.

Para el caso de la muestra seleccionada, es la empresa Pluscosmética (parte de grupo Starbrands), dedicada a la producción de productos para el cabello.

3.2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para recolectar los datos para el presente estudio, se ha utilizado data extraída del sistema SAP Business One, de la empresa Pluscosmética y los respectivos reportes que se irán desarrollando y mencionando a lo largo del procedimiento para la implementación del PMP.

3.2.5 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

Para el procesamiento de los datos la herramienta principal utilizada es el Excel, dada la cantidad de datos a trabajar. Para el respectivo análisis (también a través de Excel), se desarrollan indicadores que serán contrastados en un período de tiempo para evaluar de forma longitudinal los cambios de tendencia y la relación entre las variables.

CAPÍTULO 4: PROCEDIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PMP

4.1 CONSIDERACIONES PREVIAS.

4.1.1 Tipo de Productos que elabora Pluscosmética.

La empresa Pluscosmética se dedica, netamente a la producción de productos capilares, se pueden agrupar a todos ellos, en la siguiente clasificación por el tipo de tecnología utilizada para la fabricación de los mismos:

- Emulsiones en frío: En esta clasificación se tienen los productos como shampoos, lociones capilares, siliconas capilares, aceites capilares y oxidantes para el cabello.

Figura N°4.

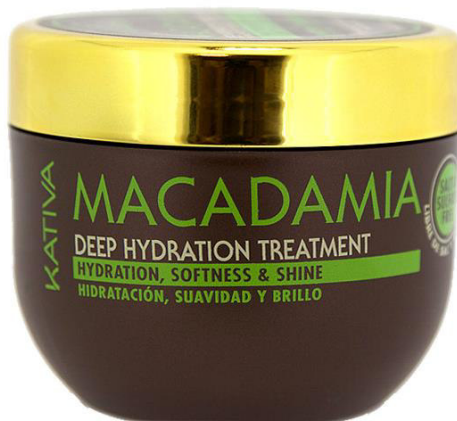
Figura 4. Shampoo Kativa Quinoa Pro



Fuente: Pluscosmética

- Emulsiones en caliente: En esta clasificación se consideran los productos como acondicionadores, tratamientos capilares y geles capilares. Figura N°5.

Figura 5. Macadamia Deep Hydration Treatment



Fuente: Pluscosmética

- Tintes: En esta clasificación se consideran los tintes para el cabello, en las diferentes coloraciones y tonos que se producen. Figura N°6.

Figura 6. Tinte Stereo



Fuente: Pluscosmética

- Kits: En esta clasificación se consideran los productos que se venden en conjunto, con más de un producto terminado en una misma presentación. Por ejemplo, los Kits de tinte para el cabello. A continuación, el contenido del kit (Figura N° 7).

- A) 1 tinte en sachet mellizo por 70 ml.
- B) 1 frasco de oxidante por 140 ml.
- C) 2 tratamientos post color en sachet por 10 ml.
- D) 1 par de guantes para cubrirse al momento de realizar la mezcla.
- E) 1 brocha para realizar la mezcla del tinte con el oxidante y luego la aplicación de la mezcla al cabello.
- F) 1 folleto con las instrucciones para un correcto aplicado.

Figura 7. Kit Tinte Duo - Color 6



Fuente: Pluscosmética.

4.1.2 Estructura del Proceso de Manufactura en Pluscosmética.

Para el caso de la empresa en estudio, la realización de sus productos sigue procesos en línea, cuyo nivel de estandarización se puede considerar medio, y las actividades involucradas son principalmente manuales y semi automáticas.

Por tanto, de acuerdo a lo revisado en la bibliografía y los conceptos desarrollados en el capítulo N°2, el tipo de estructura de proceso para Pluscosmética es: Proceso en línea, donde se pueden distinguir claramente los siguientes 4 procesos:

A) Proceso de dispensación.

Este proceso se refiere al fraccionamiento de cada insumo, desde su envase original a la cantidad requerida por el lote a producir, solicitado en la respectiva orden de fabricación, orden de envasado y orden de acondicionado.

Posterior al fraccionamiento de cada insumo, sigue la preparación o consolidación de todas las cantidades de los insumos involucrados en las respectivas ordenes de producción. Se consideran 3 tipos de órdenes de producción: ordenes de fabricación, ordenes de envasado y ordenes de acondicionado.

Este proceso se divide en:

- **Dispensación de Materias Primas.**

Se refiere al área donde se realiza el fraccionamiento y preparación de las materias primas para las ordenes de fabricación.

- **Dispensación de Envases y Embalajes.**

Se refiere al área donde se realiza el fraccionamiento y preparación de todos los materiales relacionados a envases y embalajes para las ordenes de envasado y acondicionado.

Las herramientas principales para este proceso son las balanzas de diferentes capacidades para pesar las materias primas y también algunos envases. También la empresa cuenta con máquinas contadoras de etiquetas para facilitar el conteo de las diferentes etiquetas. Todo el proceso de dispensación en Pluscosmética está a cargo de la jefatura de Almacén.

B) Proceso de fabricación.

Para el proceso de fabricación en Pluscosmética, se requiere de las materias primas dispensadas, y la respectiva guía de fabricación, emitida por el departamento de Desarrollo de Producto. Dicha guía, es la receta donde se indica paso a paso las cantidades de materias primas que el fabricante tiene que adicionar mientras desarrolla la fabricación y además considera los tiempos y parámetros de los equipos que intervienen en este proceso.

En Pluscosmética, a nivel de fabricación, se producen emulsiones capilares y tintes para el cabello, para efectos de mejor entendimiento se divide en 3, la clasificación del proceso de fabricación:

- **Fabricación de emulsiones en frío.**

Emulsiones que se trabajan sin adición de calor por parte de los equipos (reactores), es decir todas las materias primas, además del agua están a temperatura ambiente.

- **Fabricación de emulsiones en caliente.**

Este proceso es más complejo que el anterior y se tiene que utilizar un reactor con una chaqueta de agua o aceite caliente para la transferencia de calor en la parte del proceso de fabricación que sea requerido.

- **Fabricación de tintes.**

Este proceso es totalmente diferente a los dos anteriores, por el tipo de producto final, las materias primas involucradas y las medidas de seguridad que se tiene que tomar. El componente más difícil de manipular es el amoníaco, altamente corrosivo y de riesgo para la salud. Revisar rombo de seguridad en la figura N°8.

Dado que para el caso de tintes se tienen diferentes colores y tonos, para optimizar los tiempos en las fabricaciones, se debe seguir cierto orden para fabricar primero los colores más claros y al final los más oscuros y de esta forma evitar tiempos de lavado muy elevados.

Figura 8. Rombo de Seguridad de amoníaco



Fuente: (Carfiamoníaco S.A, 2017)

C) Proceso de envasado.

Después de haber fabricado los bulk de los productos, éstos son descargados de los reactores y depositados en tanques de almacenamiento, cuya capacidad fluctúa entre los 200 Kg, hasta los 2,000 Kg (dependiendo de la cantidad fabricada de granel).

Para luego direccionarlos a alguna de las 7 áreas de envasado, donde este bulk será envasado en las presentaciones y capacidades del envase que se requieran. (Revisar cuadro N°5).

Cuadro 5. Áreas de Envasado Pluscosmética

Área.	Tipo de producto	Capacidad
Envasado 1	Tintes en tubo	hasta 70 g. por tubo.
Envasado 2	Envasado de emulsiones en frascos	Hasta 4L. por frasco.
Envasado 3	Envasado de emulsiones en frascos	hasta 4 L. por frasco
Envasado 4	Tintes en tubo	hasta 70 g. por tubo.
Envasado 5	Tinte en sachet	hasta 70 ml.
Envasado 6	Envasado de oxidantes en frascos	hasta 140 ml
Envasado 7	Emulsiones en sachet	hasta 17 ml.

Fuente: Elaboración propia.

El proceso de envasado en Pluscosmética está dispuesto en línea, con 2 zonas bien diferenciadas, que se mencionan a continuación para cumplir con los parámetros de calidad necesarios y las buenas prácticas de manufactura (BPM) requeridas por la entidad reguladora.

- **Zona Blanca.**

En esta zona el bulk es inyectado al envase correspondiente, por tanto, en algún momento dicho bulk se encuentra expuesto; Existe una diferencia de presión entre esta área y la zona negra para poder expulsar las partículas en el ambiente hacia la zona negra y evitar algún tipo de contaminación de los graneles. El personal a cargo tiene las medidas necesarias para no tener contacto directo con el bulk. Ejemplo: mascarilla naso bucal, guantes, tocas, etc.

- **Zona Negra.**

Para esta zona el envase ya pasa tapado y por ende el bulk ya no tiene riesgo de contaminación, en esta zona se realizan actividades como el etiquetado, en caso se requiera, la impresión del lote y fecha de vencimiento y el embalaje de las unidades en la caja máster correspondiente.

En el cuadro N°6, se muestra la disposición de la línea de envasado en Pluscosmética para un shampoo Kativa, las actividades van de izquierda a derecha, los números indican las personas que involucra cada actividad (en total 8 personas) y además se muestran las zonas que se mencionan.

Cuadro 6. Disposición de línea de envasado para un shampoo marca Kativa

ZONA BLANCA			ZONA NEGRA	
1	2	3; 4	7	8
Envasado Frasco	Verificación peso frasco	Tapado del frasco	Impresión del lote en frasco	Embalaje y encintado
5;6				

Fuente: Elaboración propia

Para el caso de Pluscosmética, debido a la disposición de las líneas de envasado, se realizó en conjunto con el departamento de producción, la validación de las tasas de producción: unidades por hora (UPH) de envasado y acondicionado y las horas máquina (HMAQ) que toma cada fabricación, ya sea de emulsiones o de tintes.

Entonces para el desarrollo del PMP, se va a considerar los parámetros y tasas validados en conjunto entre Planeamiento y Producción. Estas tasas a su vez, se van actualizando producto de la toma de tiempos y el respectivo balance de las líneas de envasado.

D) Proceso de acondicionado.

Este proceso es también muy importante, ya que realiza el acondicionado de los productos llamados, kits, packs, estuches, etc. Para este proceso no se considera zona blanca, ya que los productos llegan a la línea de acondicionado totalmente tapados y sin riesgo de contaminación.

Pluscosmética cuenta con una línea de acondicionado, cuyos UPH fluctúa entre 1000 y 2500 unidades.

4.1.3 Estrategia de producción e inventario para Pluscosmética.

Según las bases teóricas desarrolladas en el capítulo 2, de acuerdo a la realidad de Pluscosmética, se decide trabajar con 2 tipos de estrategias de producción e inventario:

A) Estrategia de fabricación para mantener inventario.

Se utilizará esta estrategia para los productos que resulten tipo A y B, después de una clasificación ABC en base a las unidades vendidas o de mayor rotación en los almacenes de producto terminado. Se tiene concentrado entre estos productos el 90% de la venta total.

B) Estrategia de fabricación por pedido.

Se utilizará esta estrategia de manera muy puntual para los productos tipo C y los productos nuevos que desarrolle la corporación que mueven en total el 10% de la venta total. Esto con la finalidad de no considerar compras innecesarias de insumos y así mantener controlado el inventario.

4.2 DESARROLLO DEL PMP EN PLUSCOSMÉTICA.

4.2.1 Clasificación de ABC de los productos en Pluscosmética.

Para realizar la clasificación ABC de los productos, se tiene en consideración dos factores importantes: Evaluación de venta histórica de los últimos 6 meses (unidades promedio) y tipo de demanda (regular o puntual).

En el anexo 1, se muestran la totalidad de referencias con movimiento de los próximos 6 meses, en total son 527 referencias de producto terminado, que en base a los criterios mencionados han sido clasificados en tipo A, B y C.

El resumen de los resultados se muestra en el cuadro N°7.

Cuadro 7. Resultados de la clasificación ABC de los productos en Pluscosmética.

Tipo	# Referencias	%	Venta Promedio	%
A	126	24%	816,950	80%
B	147	28%	101,978	10%
C	254	48%	102,397	10%
Total	527		1,021,325	

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, es importante mencionar a los productos que, al margen de las ventas históricas realizadas, tienen una demanda puntual para cierto cliente, o tienen una demanda estacional (packs o kits para campañas puntuales como día de la madre, del padre o navidad) o por último los productos nuevos que aún no tienen una venta histórica. Son considerados productos cuya estrategia de producción es de **fabricación bajo pedido**, por lo tanto, su clasificación es “C”. En el caso del cuadro N°7, se muestran que el 48% de las referencias significa un volumen de venta del 10%, cabe mencionar para el caso de Pluscosmética que los productos de tipo “C” son en su gran mayoría para el mercado internacional.

En segundo lugar, se mencionan a los demás productos cuya venta es regular, ya sea para el mercado nacional o de exportación. Para este grupo el factor clasificatorio es el promedio de venta histórico de los últimos 6 meses, hasta el 80% del volumen de las ventas, se clasifican en “A” (según cuadro N°7, se tienen 24% de referencias) el posterior 10%, se clasifica en “B” (según cuadro N°7, se tienen en esta categoría el 28% de las referencias). Por tanto, la estrategia de producción es de **fabricación para mantener inventario**, para el caso de Pluscosmética como las necesidades serán llevadas a lote de producción, se revisarán que las coberturas no superen los 3 meses de stock (nivel máximo) para no tener exceso de inventario en este tipo de productos.

4.2.2 Identificar las fuentes de la Demanda en Pluscosmética.

Para el caso de Pluscosmética identificamos los tipos de demanda a considerar para el desarrollo del PMP, en acuerdo con el administrador de la demanda y dependiendo de la procedencia de la misma:

Para el caso de la demanda nacional, se considera solamente los estimados cargados de parte de administración de la demanda. Es importante mencionar que los diversos canales de venta (Tradicional, detallista y moderno) ingresan órdenes de compra a diario y a cada momento, por ello contabilizar cada uno de ellos sería muy engorroso, por ello solo se trabaja para nacional con el estimado y en base a esa cantidad se evalúa nivel de cumplimiento. Esto aplica para los tipos de productos A, B y C.

El cálculo de la demanda nacional en el presente periodo “n” y en el siguiente “n+1” con Excel sería como sigue:

- Demanda nacional periodo “n” = si (estimado periodo “n” > venta periodo “n”;
(estimado periodo “n” – venta periodo “n”); 0).
- Demanda nacional periodo “n+1” = Estimado periodo “n+1”.

Para el caso de exportación, el administrador de la demanda elabora un estimado para los siguientes seis meses, en coordinación con los clientes de los países más significativos, sin embargo, cada cliente cuando requiere productos envía una orden de compra, que comercial ingresa al sistema SAP y se denomina: Orden de Venta (OV). Entonces dado que la cantidad de estas OV de exportación es menor respecto a las OV nacional, se están considerando para exportación las OV y los estimados.

Entonces para los productos tipo A y B, la estrategia será considerar la mayor cantidad entre estimado y la sumatoria de las OV. Mientras que para los productos tipo “C” sólo se consideran las OV.

Para los productos tipo A y B, el cálculo de la demanda de exportación en el presente periodo “n” y en el siguiente “n+1” con Excel sería como sigue:

- Demanda exportación periodo “n” = acumulación de OV periodo “n”.
- Demanda exportación periodo “n+1” = si (estimado periodo “n+1” > acumulación de OV periodo “n+1”; estimado periodo “n+1”; acumulación de OV periodo “n+1”).

Para los productos tipo C, el cálculo de la demanda de exportación en el presente periodo “n” y en el siguiente “n+1” con Excel sería como sigue:

- Demanda nacional periodo “n” = acumulación de OV periodo “n”.
- Demanda nacional periodo “n+1” = acumulación de OV periodo “n+1”.

4.2.3 Capacidad de Producción

La capacidad de producción en Pluscosmética, debe ser evaluada en función de sus procesos críticos: **Fabricación, envasado y acondicionado**. No se considera la dispensación, ya que depende principalmente del personal operativo que realiza las funciones y las balanzas que pueden ser alquiladas en un aumento de producción. A continuación, se considera un promedio de 25 días de trabajo por mes para el cálculo de las capacidades.

- **Fabricación:** Para este caso la unidad agregada es de Kg / mes, en el cuadro N°8, se consideran las capacidades máximas de cada reactor, por tanto, tenemos que la planta de fabricación de Pluscosmética puede elaborar como máximo 515,000 Kg al mes, distribuido como indica el cuadro en sus cuatro reactores (dos para tintes y dos para emulsiones).

Cuadro 8. Capacidad máxima de fabricación en Pluscosmética

Máquina	Tipo de Producto	UM	Capacidad max.	Lotes / día	Días / mes	Cantidad Max
Reactor 1	Tintes	Kg.	600	9.0	25	135,000
Reactor 1.A	Tintes	Kg.	200	6.0	25	30,000
Reactor 2	Emulsiones en caliente	Kg.	2000	3.0	25	150,000
Reactor 3	Emulsiones en frío	Kg.	2000	4.0	25	200,000
						515,000

Fuente: Elaboración propia

- **Envasado:** Para este proceso se maneja como unidad de medida agregada: unidades / mes, al contrario del caso de la fabricación para el envasado el tema es más complejo, principalmente en las áreas donde se realiza envasado de frascos en emulsiones ya que las tasas de UPH es muy variable. No es lo mismo envasar frascos de 100 ó 250 ml que envasar productos de 1 litro. Para efectos de cálculos de capacidad en Pluscosmética, se han considerado unidades por hora (UPH) promedio para calcular la capacidad aproximada de envasado que se tiene a 3 turnos de trabajo. Ver cuadro N°9.

Cuadro 9. Capacidad de envasado en Pluscosmética.

Área	Tipo de Producto	UM	UPH Promedio	Horas / Turno	Turno / día	Días / mes	Cantidad Prom.
Envasado 1	Tintes en tubo	UN	1500	8	3	25	900,000
Envasado 2	Emulsiones en frasco	UN	1000	8	3	25	600,000
Envasado 3	Emulsiones en frasco	UN	1500	8	3	25	900,000
Envasado 4	Tintes en tubo	UN	1500	8	3	25	900,000
Envasado 5	Tintes en sachet	UN	3350	8	3	25	2,010,000
Envasado 6	Oxidantes en frasco	UN	2900	8	3	25	1,740,000
Envasado 7	Emulsiones en sachet	UN	9500	8	3	25	5,700,000
							12,750,000

Fuente: Elaboración propia

- **Acondicionado:** En el caso de acondicionado se trabaja actualmente con una línea y similar al caso del envasado se maneja una alta variedad de productos que se acondicionan, por lo cual para efectos de capacidad se considera un UPH promedio. Revisar cuadro N°10.

Cuadro 10. Capacidad de acondicionado en Pluscosmética.

Acondicionado	Tipo de Producto	UM	UPH Promedio	Horas / Turno	Turnos	Días promedio	Cantidad
Línea 1	Kit o pack	UN	1800	8	2	25	720,000

Fuente. Elaboración propia.

Es importante considerar que las tres capacidades mostradas han sido consideradas de forma independiente, es decir actualmente las unidades que resulten del PMP, tienen que estar cubiertas por las capacidades calculadas en este punto, de lo contrario se tienen que tomar acción por cada proceso:

En el corto plazo, se tiene la posibilidad de contratar servicio de maquila con otros proveedores, por ejemplo: Yobel SCM, empresa especializada en maquila y manejo cadenas de abastecimiento a sus clientes.

En el mediano o largo plazo, se debe evaluar la posibilidad de aumentar la productividad en Pluscosmética por medio de ajustes en los tiempos de cambio o incorporación de nueva tecnología automatizada en los procesos críticos.

4.2.4 Revisión de los Lotes de Producción

Posterior a la obtención de la demanda con las fórmulas de Excel, indicadas en el punto 4.2.2, es importante revisar los lotes de producción establecidos inicialmente con el departamento de producción.

Para el caso de Pluscosmética, esto es importante ya que dependiendo si el producto, es A, B o C, se pueden lograr coberturas que van desde 1 mes hasta 3 meses en el mejor de los casos, por ello es importante definir las cantidades finales a producir, revisando si los lotes se ajustan a la demanda.

Para el caso de los productos cosméticos y en especial para el caso de Pluscosmética, el proceso crítico y que marca la pauta para la definición del lote es la fabricación de los graneles. Por ello se debe revisar antes de realizar los cálculos del PMP con el fin de manejar un nivel adecuado de inventarios.

4.2.5 Definición del Horizonte del PMP en Pluscosmética.

Como se revisó en el punto 2.2.3, el horizonte se define por la acumulación del lead time, para el caso de Pluscosmética los leads time son variados para cada grupo de productos, sin embargo, dado que cada grupo de productos tiene por lo menos un insumo con el lead time de abastecimiento del proveedor = 75 días, a modo de ordenar las decisiones, se ha definido la siguiente acumulación de lead time.

- Lead time de abastecimiento, se definen 80 días, que consisten en 75 días de abastecimiento del insumo crítico más 5 días para evaluar las especificaciones de parte del departamento de control de calidad.
- Lead time de programación, para efectos de orden en Pluscosmética se define trabajar con 1 día como mínimo, desde que se genera la orden de producción, hasta que inicia el proceso de producción.
- Lead time de producción, consiste en el tiempo de producción propiamente dicho más el tiempo de liberación del producto, una vez concluido su periodo de microbiología (en caso lo requiera). Para el caso de Pluscosmética se tiene un tiempo de producción de 4 días (1 día para dispensar, 1 día para fabricación, 1 día para envasado y 1 día para acondicionado), más los 5 días que transcurre desde que se siembra la muestra para microbiología hasta que se libera si los resultados son óptimos. En total 9 días de lead time de producción.

El siguiente cuadro resume la acumulación de lead time para Pluscosmética, que se ha generalizado para todos los productos, al margen que alguno de ellos por ejemplo no requiera análisis microbiológico. Ver cuadro N°11

Cuadro 11. Acumulación de lead time - Pluscosmética.

Lead time	Tiempo	UM
Abastecimiento	80	días
Programación	1	día
Producción	9	días
Total	90	días

Fuente. Elaboración propia

4.2.6 Barreras de tiempo.

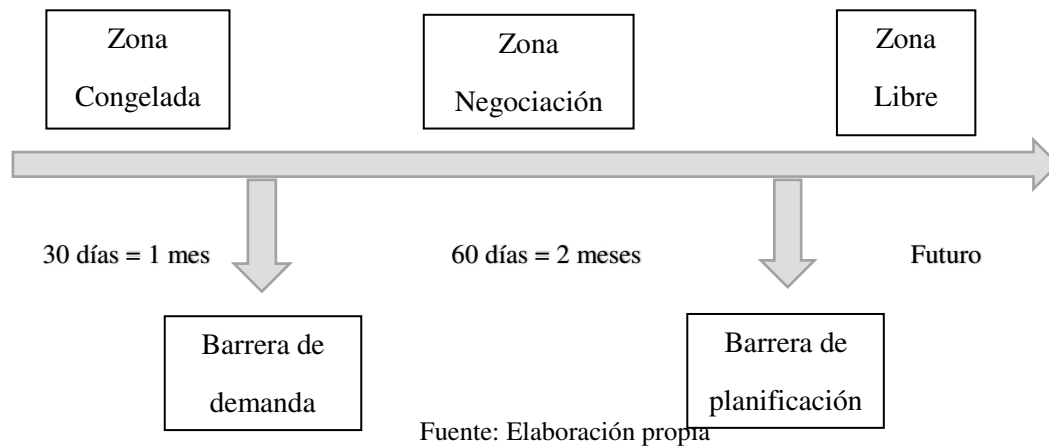
En la siguiente figura N°9, se muestra de manera gráfica, las definiciones de los tiempos considerados para Pluscosmética.

La barrera de demanda, limita la zona congelada (1 mes), donde la lectura para nacional (estimados) y exportación (órdenes de venta) no debe variar, de lo contrario el programador maestro está en la potestad de exigir que se restablezcan la demanda original.

La barrera de planificación, para este caso igual a 90 días ó 3 meses, es igual a la acumulación de lead time, donde después de la zona congelada, se encuentra la zona de negociación, ya que se pueden realizar cambios con la aprobación del programador maestro.

Posterior a los 90 días o meses, ya se encuentra la zona libre, donde no afecta a la planificación los cambios que se realicen.

Figura 9. Barreras de tiempo y zonas de demanda definidas para Pluscosmética.



4.2.7 Cálculo de las cantidades a producir en el PMP.

Para el cálculo de las cantidades en el PMP para Pluscosmética en Excel, es necesario realizar los siguientes cálculos:

- Stocks acumulados, consiste en adicionar el stock en APT más el stock de los productos en proceso, en Excel se aplica una suma simple.
- Cálculo de la demanda, según lo revisado en el punto 4.2.2. Dependiendo del tipo de producto (A, B o C).
- Cálculo de la cantidad a producir en función de lote de producción definido, y la resta entre el stock final del periodo en mención y la demanda del siguiente periodo. A continuación, la fórmula utilizada en Excel.

Múltiplo. Superior (stock periodo n – demanda periodo n+1; lote producción)

En el anexo 2, se muestran 432 referencias que el modelo sugiere elaborar o producir de todos los productos terminados para los periodos mayo 2015, junio 2015 y julio 2015.

Revisar el resumen de los productos terminados en los 3 periodos en el cuadro N°12.

Cuadro 12. Resumen de las referencias sugeridas para producir (Periodo mayo 2015 - julio 2015)

Tipo de Producto	Mayo 2015	Junio 2015	Julio 2015
A	1,004,696	1,074,346	1,008,364
B	200,538	201,038	81,568
C	104,738	230,452	312,058
Total general	1,309,972	1,505,836	1,401,990

Fuente: Elaboración Propia.

Es importante indicar que estas cantidades sólo se refieren a productos terminados, después de este proceso se tienen que obtener mediante una explosión masiva, los productos semi terminados que serán elaborados para adicionarlos en el Plan mensual de producción y calcular las cantidades totales a producir en fabricación, envasado y acondicionado.

4.3 ACTIVIDADES PARA EL MANTENIMIENTO DEL PMP.

Tanta importancia como los cálculos realizados en el punto anterior, tienen las acciones de mantenimiento que se tienen que cumplir en general en todas las áreas operativas para poder implementar un PMP de manera efectiva.

A continuación, la lista de las actividades más importantes:

4.3.1 Mantenimiento de la Demanda.

El administrador de la demanda juega un rol primordial en el modelo operativo, ya que es el nexo entre la parte comercial y la parte operativa. Es importante que comunique y plasme los cambios de la demanda en constante comunicación con el programador maestro y respetando las zonas de demanda y las barreras e tiempo.

4.3.2 Actualización de la Lista de Materiales.

Es importante acostumbrar a la compañía a trabajar con la data validada en el sistema SAP y con mayor razón si se refiere a las listas de materiales maestras, las cuales servirán para la explosión de la necesidad de insumos. En Pluscosmética esta actividad está a cargo del departamento de Desarrollo de producto.

4.3.3 Actualizar las tasas de producción.

Esta actividad a cargo del departamento de producción, se refiere a actualizaciones solicitadas para mejorar los procesos en la parte operativa y que no fueron contempladas en el proceso de Desarrollo. Por ejemplo, en Pluscosmética se implementó seguimientos semanales para revisar las productividades y de forma diaria el programa de producción.

4.3.4 Actualizar parámetros de planeamiento.

El lote de producción, cobertura posterior al modelo, clasificación de los productos (A.B ó C), son algunos de los parámetros que hay que revisar de forma mensual para poder actualizar la información proporcionado por el modelo del PMP en este caso desarrollado para Pluscosmética en Excel.

4.3.5 Comunicación y difusión del PMP a todo nivel.

El PMP, es desarrollado y calculado por el departamento de planeamiento, una vez revisadas las sugerencias del modelo, se confirman las cantidades a todas las áreas operativas: producción, almacén, control de calidad y mantenimiento para poder básicamente dimensionar la estructura de sus recursos y tener un mejor panorama de las necesidades futuras. Esto a su vez es decantado con el programa de producción de la forma más sencilla posible a todo el personal operativo para tener claro los objetivos del mes.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.

Se comparan, en esta sección, las capacidades de producción a nivel de fabricación, envasado y acondicionado, para definir los turnos a producir, según el modelo planteado.

Primero se definen los datos de planeamiento: días efectivos del mes, descontando días no laborables, horas consideradas por turno y una eficiencia del 90%. Ver cuadro N°13.

Cuadro 13. Datos de planeamiento - Mes mayo 2015.

Dato	Valor
Días (efectivos)	21
Horas / turno	8
Eficiencia	0.9

Para el caso de envasado y acondicionado, en Pluscosmética, se tiene un limitante de personas por cada área (por temas de espacios), por ello la unidad de medida agregada que se utiliza en esta sección serán las horas hombre (HH), para hallar los turnos a trabajar. Ver cuadro N°14.

Cuadro 14. Turnos a trabajar en envasado y acondicionado (mayo 2015).

Área Env.	Capacidad máxima	Cantidad total (unds)	Suma de HH	Personas	Personas / área	Turnos
Envasado 1	900,000	160,030	358	2	3.0	1.0
Envasado 3	900,000	286,000	2,389	16	8.0	2.0
Envasado 5	2,010,000	316,130	437	3	4.0	1.0
Envasado 6	1,740,000	369,800	1,057	7	8.0	1.0
Envasado 7	5,700,000	252,950	619	4	6.0	1.0
Acondicionado	720,000	340,602	2,637	17	15.0	1.0

Fuente: Elaboración propia

Para el caso del proceso de fabricación se utiliza las horas máquina como unidad de medida agregada para poder hallar la cantidad de turnos a trabajar en el mes de mayo 2017. Revisar cuadro N°15.

Cuadro 15. Turnos a trabajar en fabricación (mayo 2015)

Reactor (fábrica)	UM	Capacidad máxima	Cantidad total	Hmaq (totales)	Turnos
Reactor 1	Kg	135,000	15,390	108.0	1
Reactor 1.A	Kg	30,000	11,388	200.0	1
Reactor 2	Kg	150,000	35,295	240.0	2
Reactor 3	Kg	200,000	135,305	500.0	3

Fuente. Elaboración propia

De donde se concluye que el único reactor que trabajará a tres turnos será el Reactor 3, mientras el reactor 2 trabaja a 2 turnos y el reactor 1 y 1.A trabajan a 1 sólo turno en el mes de mayo.

5.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.

La hipótesis general: La implementación de un PMP, permite mejorar la rentabilidad en Pluscosmética, se comprueba a través de sus hipótesis específicas.

- La implementación de un PMP, permite mejorar el cumplimiento de la demanda
- La implementación de un PMP, permite mejorar el nivel de inventarios.

A continuación, los resultados y comprobaciones correspondientes:

5.2.1 Faltante de venta nacional en el período: Mayo / Setiembre 2015.

En Pluscosmética se utiliza el modelo de implementación del PMP desde enero 2015, con el cual se definen primero las cantidades a producir de acuerdo a las políticas establecidas (con sus respectivas prioridades), luego las capacidades a cubrir por cada mes.

Para evaluar el faltante de venta para nacional, primero con sistemas se acuerda registrar cada pedido que ingresa el vendedor y que termina no siendo despachado y se matricula con el causal: “Falta stock”. Esta cantidad valorizada entre la venta total, nos entrega el faltante de venta nacional. Los resultados de los meses de mayo a setiembre son los mostrados en el cuadro N°16.

Cuadro 16. Faltante de venta nacional (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015).

Concepto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre
Faltante Venta (S/.)	160,000	119,550	101,320	80,050	50,320
Venta Total mes (S/.)	1,855,050	1,754,600	1,900,302	1,890,203	2,000,560
% Faltante	9%	7%	5%	4%	3%

Fuente. Elaboración propia.

Se puede revisar una mejora considerable, empezando con un faltante de 9% y que disminuye hasta el 3% en el mes de setiembre 2015.

5.2.2 Cumplimiento de exportación en el período: Mayo / Setiembre 2015.

Para realizar esta medición, el encargado de despacho en el APT, emite después de cada exportación, el detalle de lo enviado (código y cantidad). Esto se contrasta contra lo solicitado en la Orden de venta y dado que cada cliente requiere una gran cantidad de códigos para exportación el criterio es el siguiente:

- Si la cantidad enviada (en unidades) de forma consolidada supera el 98% de la cantidad requerida en OV, se considera como “cumplimiento”, de lo contrario se considera como “incumplimiento”.

En el cuadro N°17, se muestra el cumplimiento en el periodo evaluado.

Cuadro 17. Cumplimiento de Órdenes de Venta de exportación (Periodo mayo 2015 - setiembre 2017)

Concepto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre
Cumplimiento	28	30	29	32	34
Incumplimiento	4	3	3	2	1
% Cumplimiento	88%	91%	91%	94%	97%

Fuente. Elaboración propia

En este caso, para la exportación la tendencia también es creciente, en lo que respecta al cumplimiento de las órdenes de venta.

5.2.3 Nivel de inventario de producto terminado en el período: Mayo – Setiembre 2015.

Para evaluar el nivel de inventario, dado que la implementación del PMP, obedece a un método predictivo, utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\text{Días de Inventario} = [\text{Inventario de PT (S/.)} / \text{Estimado del mes (S/.)}] \times 30$$

En el cuadro N°18, los resultados del periodo en mención:

Cuadro 18. Días de inventario de producto terminado (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015)

Concepto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre
Inventario PT (S/.)	8,980,320	8,843,074	8,750,430	8,403,267	8,100,456
Estimado del mes (S/.)	4,670,340	4,843,078	4,980,435	5,030,456	5,150,984
Días de inventario	58	55	53	50	47

Fuente: Elaboración propia

Para el caso de los inventarios de producto terminado, se muestra que la tendencia es a bajar, sin embargo, hasta setiembre del 2015 no se había logrado aminorar a menos de 45 días de inventarios.

5.2.4 Nivel de inventario de insumos en el período: Mayo – Setiembre 2015.

Para este caso el cálculo es similar al de días de inventarios de PT, sólo que para este caso se requiere la cantidad de materiales explosionada (del estimado del mes en curso), por tanto, la fórmula a continuación:

$$\text{Días de Inventario} = [\text{Inv. de insumos (S/.)} / \text{Explosión del estimado del mes (S/.)}] \times 30$$

En el siguiente cuadro 19, los resultados:

Cuadro 19. Días de inventario de insumos (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015)

Concepto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre
Inventario de insumos (S/.)	6,983,420	6,530,674	6,439,650	6,490,235	6,205,791
Explosión del mes (S/.)	2,980,170	2,874,023	3,005,678	3,145,729	3,200,582
Días de inventario	70	68	64	62	58

Fuente. Elaboración propia.

Para este caso no se llega durante el periodo al objetivo sino recién hasta el último mes de Setiembre, sin embargo, importante otra vez la tendencia, en este caso a la baja de los días de inventario de insumos.

5.3 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

Los resultados en los 4 indicadores que se han manejado, tienen una clara tendencia. En el caso del nivel de servicio al cliente, que se traduce en el cumplimiento tanto para nacional como para exportación tienen una mejora significativa, después de implementado el PMP, y esto tiene sentido, ya que el PMP ayuda a ordenar las prioridades para poder entregar la mercadería a tiempo.

En cuanto al nivel de inventario traducido en los días de inventario tanto de producto terminado y de insumos, se observa una leve mejoría y tendencia positiva, sin embargo, el impacto no es el mismo (significativo), como ocurre para el caso del cumplimiento en la demanda.

Con la explicación de las mediciones en cada caso y los resultados que muestran una tendencia positiva, se consideran las hipótesis como válidas.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES.

Una conclusión importante, es que el PMP ayuda a tomar decisiones, como cuantos productos se deben producir y en qué periodo de tiempo. Pero no sólo eso, sino que ayuda a tomar decisiones, si se tienen demandas urgentes o de último momento, ya que en el PMP encontramos mapeado los stocks, las demandas, lotes de producción, etc. Lo cual aporta en la toma de decisiones.

En el presente estudio se concluye además que, el PMP permite mejorar la rentabilidad de Pluscosmética a través de un incremento en las ventas (disminución de faltante de venta nacional y un mejor cumplimiento de ventas a nivel de exportación), y también con una disminución considerable de los inventarios.

El PMP es una herramienta de planeamiento que, aplicada correctamente, ayuda a resolver los problemas principales que han estado golpeando a Pluscosmética, como por ejemplo la mejora en el cumplimiento de las demandas. Y esto principalmente porque al tener las cantidades globales totalmente mapeadas, se pueden ubicar las referencias críticas y concentrarse así en el cumplimiento de las mismas.

En el aspecto de los inventarios, aporta en conocer de manera muy rápida y concreta los códigos que no tienen movimiento y realizar acciones primero para dejar de producirlos, dado que no tienen demanda proyectada a futuro y también tomar acciones (en conjunto con comercial), para poder disminuir los inventarios inmovilizados.

6.2 RECOMENDACIONES.

El PMP, como ya se ha mencionado es una herramienta muy útil, sin embargo, como muchas herramientas valiosas en planificación y otros campos de la ciencia, no resuelve nada sino es aplicada y utilizada de la manera adecuada.

El PMP, es una herramienta, que forma parte de un modelo de planeamiento predictivo, donde las necesidades cargadas (demanda), tienen que ser correctamente evaluadas, principalmente aquellas que en el presente estudio han sido clasificadas como tipo C, dado que son las de menor cantidad de venta o son las que por algún motivo, tienen una demanda puntual o estacional. Esto con el fin de no generar necesidades de abastecimiento y no estructurar a la planta con recursos innecesarios que luego no serán utilizados en las dimensiones que se proyectan.

Si se debe de tener mucho y especial cuidado con los productos de tipo C, de igual forma hay que ir evaluando los movimientos de los productos tipo A y B, dado que en una empresa como Pluscosmética, donde la tasa de crecimiento está siendo bastante alta, esto es muy importante para regular el nivel de inventarios correctos para poder manejar la operación en cierto equilibrio.

Por último, es importante recomendar que, para el desarrollo e implementación de un PMP es importante asegurar que la información esté correctamente validada y además conocer a fondo las particularidades de cada empresa en la que se quiere aplicar esta herramienta. Así como tener siempre presente que esta herramienta toma importancia en las decisiones que pueda tomar el programador maestro.

BIBLIOGRAFÍA

- Calle, A. V. (2013). *Propuesta de un Sistema de Planeación y Control de la Producción en la empresa de calzado "MACH"*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Carfiamoniaco S.A. (01 de 10 de 2017). *www.carfiamoniaco.ar*. Obtenido de *www.carfiamoniaco.ar*
- Chapman., S. N. (2006). *Planificación y Control de la Producción*. México D.F: Pearson Educación.
- Chase, R. B., Jacobs, F., & Aquilano, N. (2009). *Administración de Operaciones, Producción y Cadena de Suministros*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Christopher, M. (2000). *Logística, Aspectos Estratégicos*. México D.F: Limusa.
- Condori, S. A. (2007). *Evaluación y Propuesta de un Sistema de Planificación de la Producción en una empresa dedicada a la fabricación de perfumes*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Cuatrecasas Arbós, L. (2012). *Organización de la Producción y Dirección de Operaciones*. Madrid: Díaz de Santos.
- Ferreiro, P., & Alcázar, M. (2008). *Gobierno de personas en la empresa*. Lima: PAD, Escuela de Dirección.
- Gaither, N., & Frazier, G. (2000). *Administración de Producción y Operaciones*. México D.F: International Thomson.
- Goldratt, E. M. (1984). *La Meta, Un proceso de mejora continua*. Estados Unidos: North River Press.
- Krajewsky, L. J., Ritzman, L., & Manoj K., M. (2008). *Administración de Operaciones*. México D.F: Pearson Educación.
- Macaya, N. M. (2014). *Diseño de un Plan Maestro de Producción para la pesquería TRANSANTARTIC*. Puerto Montt: Universidad Austral de Chile.
- Médico, J. I. (2013). *Propuesta de un Sistema de Planificación de la Producción aplicado a una textil dedicada a la fabricación de calcetines*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ortega, F. J. (2012). *Plan Maestro de Producción para la categoría de Carnicería de una Cadena de Suministros*. Sartenejas: Universidad Simón Bolívar.
- Sampieri, R. H., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Socconini, L. (2008). *Lean Manufacturing*. México D.F: Norma.
- Yobel Supply Chain Management. (2009). *Rediseño en el Proceso de Ventas y Operaciones bajo la filosofía MRP II*. Lima: Unidad de Negocios Manufacturing.

ANEXOS

Anexo 1. Referencias con demanda (Periodo mayo 2015 - setiembre 2015)

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
041550	STEREO OXIDANTE CREMA 20 VOL X 100 ML - NP	87391	8.6%	A
042001	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)-1N NEGRO X 50 ml	53733	5.3%	A
150521	BMT OXIDANTE EN CREMA 20 VOL X 90 ML	46578	4.6%	A
080143	DUO OXICREM 20 VOL X 140 ML	30695	3.0%	A
041551	STEREO OXIDANTE CREMA 30 VOL X 100 ML - NP	29192	2.9%	A
041552	STEREO TRATAMIENTO PROTECCION COLOR - SACHET X 17 ML DISPLAY X 12 UNID	28698	2.8%	A
042002	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 3N CASTAÑO OSCURO X 50 ml	25542	2.5%	A
042034	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-4CH CHOCOLATE X 50 ml	20454	2.0%	A
042035	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-4CH CHOCOLATE MEDIANO X 50 ml	18177	1.8%	A
KT00030	KIT KATIVA ALISADO BRASILEIRO - 7 IDIOMAS	17106	1.7%	A
042004	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5N CASTAÑO CLARO X 50 ml	12510	1.2%	A
042003	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 4N CASTAÑO X 50 ml	11864	1.2%	A
042036	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-4CH CHOCOLATE CLARO X 50 ml	11251	1.1%	A
042028	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-1NC RUBIO CLARO CENIZA X 50 ml	10451	1.0%	A
042027	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-1NC RUBIO CENIZA X 50 ml	10433	1.0%	A
080144	DUO OXICREM 30 VOL X 140 ML	8972	0.9%	A
F0807248	KATIVA TRATAMIENTO INTENS KERATINA - POTE X 250 ML	8503	0.8%	A
085001	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 1 NEGRO	8036	0.8%	A
042021	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6N RUBIO OSCURO X 50 ml	7827	0.8%	A
042006	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 01N NEGRO AZUL X 50 ml	7808	0.8%	A
042026	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6-1NC RUBIO OSCURO CENIZA X 50 ml	7682	0.8%	A
150522	BMT OXIDANTE EN CREMA 30 VOL X 90 ML	7643	0.7%	A
042023	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7N RUBIO X 50 ml	7598	0.7%	A
042024	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8N RUBIO CLARO X 50 ml	6813	0.7%	A
F0807249	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT POTE X 250GR / 7 IDIOMAS	6793	0.7%	A
C0808412	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 250 ml / 7 IDIOMAS	6785	0.7%	A
042015	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-3D RUBIO MEDIANO DORADO X 50 ml	6275	0.6%	A
042016	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-3D RUBIO CLARO DORADO X 50 ml	6272	0.6%	A
C0808414	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 1000 ml / 7 IDIOMAS	6234	0.6%	A
D0866211	KATIVA BALSAMO KERATINA x 250 ml / 7 IDIOMAS	6026	0.6%	A
C0808401	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	5828	0.6%	A
C0808413	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 500 ml / 7 IDIOMAS	5460	0.5%	A
150602	STEREO TRATAMIENTO CAPILAR BARRO MINERAL X 110 GR	5263	0.5%	A
150603	STEREO TRATAMIENTO CAPILAR ALOE VERA X 110 GR	5259	0.5%	A
080142	DUO OXICREM 10 VOL X 140 ML	5184	0.5%	A
080131	OFERTA DUO CRISTAL LIQUIDO X 5 ML CJA.X 24 - REPARADOR DE PUNTA INSTANTANEO	5126	0.5%	A

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
042048	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-65RR CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA X 50 ml	5081	0.5%	A
150604	STEREO TRATAMIENTO CAPILAR KERATINA X 110 GR	5063	0.5%	A
C0808406	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	4870	0.5%	A
042055	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 9-1 NC RUBIO MUY CLARO CENIZA X 50 ml	4797	0.5%	A
042044	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RP 6.66 ROJO PASION X 50 ml	4708	0.5%	A
042007	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- VERDE - Corrector Tonalizador Verde X 50 ml	4664	0.5%	A
042049	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 4RF CASTAÑO MEDIO BORGÑA X 50 ml	4589	0.4%	A
042056	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 10-1NC RUBIO EXTRA CLARO CENIZA X 50 ml	4576	0.4%	A
F0807245	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT - POTE X 250 ML / 7 IDIOMAS	4350	0.4%	A
E0866011	KATIVA CREMA PARA PEINAR KERATINA x 250 ml / 7 IDIOMAS	4346	0.4%	A
042050	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-62P RUBIO PURPURA X 50 ml	4289	0.4%	A
D0866201	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	4245	0.4%	A
042045	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RI 7.66 ROJO INTENSO X 50 ml	4215	0.4%	A
042058	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-11 NC RUBIO CLARO CENIZA INTENSO X 50 ml	4148	0.4%	A
042054	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 9N RUBIO MUY CLARO X 50 ml	4045	0.4%	A
D0866213	KATIVA BALSAMO KERATINA x 1000 ml / 7 IDIOMAS	4020	0.4%	A
E0866007	KATIVA ARGAN 4 OILS X 60 ML	3884	0.4%	A
042067	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- AZUL - Corrector Tonalizador Azul X 50 ml	3858	0.4%	A
085003	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 01 NEGRO AZUL	3840	0.4%	A
D0866212	KATIVA BALSAMO KERATINA x 500 ml / 7 IDIOMAS	3754	0.4%	A
042014	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-3D CASTAÑO CLARO DORADO X 50 ml	3652	0.4%	A
042059	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 9-3 D RUBIO MUY CLARO DORADO X 50 ml	3548	0.3%	A
042057	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-11 NC RUBIO MEDIANO CENIZA INTENSO X 50 ml	3505	0.3%	A
042011	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-31DM RUBIO CLARO DORADO MENTA X 50 ml	3465	0.3%	A
015264	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-1 RUBIO MEDIO CENIZO X 60ML	3436	0.3%	A
042064	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-6 M MOGANO X 50 ml	3434	0.3%	A
042022	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- PLATINO X 50 ml	3432	0.3%	A
042047	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RR 7.662 ROJO RUBI X 50 ml	3338	0.3%	A
D0866206	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	3327	0.3%	A
D0866208	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER x 1000 ml / 7 IDIOMAS	3302	0.3%	A
C0808408	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO x 1000 ml / 7 IDIOMAS	3291	0.3%	A
F0807207	KATIVA TRATAMIENTO INTENS KERATINA - POTE X 500 ML / 7 IDIOMAS	3286	0.3%	A
015252	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 3-0 CASTAÑO OSCURO X 60ML	3158	0.3%	A
042038	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6-37 CB RUBIO OSCURO DORADO COBRE X 50 ml	3073	0.3%	A
015251	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 1-0 NEGRO X 60ML	3050	0.3%	A
KT00067	KATIVA ONE INSTANT REPAIR X 100 ml	3049	0.3%	A
042039	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-37CB RUBIO DORADO COBRIZO X 50 ml	3023	0.3%	A
042005	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-1NC CASTAÑO CLARO CENIZA X 50 ml	3018	0.3%	A

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
042031	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 4-6M MOGANO OSCURO X 50 ml	3014	0.3%	A
015265	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-1 RUBIO CLARO CENIZO X 60ML	2966	0.3%	A
KT00040	KATIVA KERATINA LIQUIDA X 60 ML - 7 IDIOMAS	2902	0.3%	A
KT00137	KATIVA ARGAN BRILLO X 120 ml	2874	0.3%	A
F0807250	KATIVA TRATAMIENTO INTENS. KERATINA X 35 GR DISPLAY X 12 UNID	2810	0.3%	A
KT00233	KATIVA BLUE THERAPY SHAMPOO X 250 ml	2746	0.3%	A
E0866008	KATIVA ARGAN OIL LEAVE-IN x 250 ml / 7 IDIOMAS	2714	0.3%	A
042065	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6-6 M MOGANO CLARO X 50 ml	2707	0.3%	A
041554	STEREO REPARADOR DE PUNTAS (INSTANTANEO) X 15 ML	2661	0.3%	A
042010	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-31DM RUBIO DORADO MENTA X 50 ml	2625	0.3%	A
085010	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 3 CASTAÑO OSCURO	2591	0.3%	A
085042	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7.1 RUBIO CENIZA / RUBIO MEDIANO CENIZO	2577	0.3%	A
015256	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-0 RUBIO MEDIO X 60ML	2561	0.3%	A
042051	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-22 CASTAÑO CLARO VIOLETA INTENSO X 50 ml	2534	0.2%	A
042052	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6-62 P RUBIO OSCURO PURPURA X 50 ml	2530	0.2%	A
042053	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- ROJO - Corrector Tonalizador Rojo X 50 ml	2445	0.2%	A
085011	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 4 CASTAÑO MEDIANO / CASTAÑO	2384	0.2%	A
KT00245	KATIVA BIOTINA SHAMPOO FORTIFY X2 50ML PREVENCION CAIDA	2352	0.2%	A
KT00050	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	2314	0.2%	A
C0808407	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO X 500 ml / 7 IDIOMAS	2264	0.2%	A
E0866010	KATIVA MACADAMIA HYDRATING OIL X 60 ML	2246	0.2%	A
C0808402	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO X 500 ml / 7 IDIOMAS	2243	0.2%	A
085052	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8.1 RUBIO CLARO CENIZO	2234	0.2%	A
015266	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 9-1 RUBIO CLARISIMO CENIZO X 60ML	2223	0.2%	A
015255	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-0 RUBIO OSCURO X 60ML	2207	0.2%	A
KT00122	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO X 250ML	2205	0.2%	A
042066	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RG ROJO GRANA X 50 ml	2201	0.2%	A
085071	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 1 NEGRO	2160	0.2%	A
KT00246	KATIVA BIOTINA HAIR TONIC CONTROL CAIDA X 100ml	2152	0.2%	A
D0866202	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER X 500 ml / 7 IDIOMAS	2134	0.2%	A
KT00247	KATIVA BIOTINA ACTIVATING SHOT 4ml DISPLAY X 3	2128	0.2%	A
KT00056	KATIVA COLAGENO DEEP TREATMENT x 250 ml / 7 IDIOMAS	2125	0.2%	A
015254	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-0 CASTAÑO CLARO X 60ML	2114	0.2%	A
041555	STEREO REPARADOR DE PUNTAS (INSTANTANEO) X 30 ML NP	2094	0.2%	A
042046	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-64 ROJO FUEGO ARDIENTE X 50 ml	2094	0.2%	A
KT00131	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE CONDITIONER X 250ML	2033	0.2%	A
015263	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-1 RUBIO OSCURO CENIZO X 60ML	2011	0.2%	A
015277	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-4 CASTAÑO CLARO TABACO X 60ML	2005	0.2%	A
015253	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 4-0 CASTAÑO MEDIO X 60ML	1930	0.2%	A

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
042060	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-44 RUBIO COBRE INTENSO X 50 ml	1906	0.2%	A
KT00053	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	1906	0.2%	A
015259	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-00 RUBIO OSC NAT INTX60ML	1856	0.2%	A
E0866009	KATIVA ARGAN 4 OILS X 120 ML / 7 IDIOMAS	1853	0.2%	A
015260	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-00 RUBIO MEDIO NAT INT X 60ML	1835	0.2%	A
015278	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-4 RUBIO MEDIO TABACO X 60ML	1761	0.2%	A
085009	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 10.3 RUBIO PLATINO DORADO / RUBIO EXTRA CLARO DORADO	1717	0.2%	A
KT00135	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE DEEP TREATMENT - POTE X 250 ML	1646	0.2%	A
015257	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-0 RUBIO CLARO X 60ML	1643	0.2%	A
D0866207	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER X 500ml / 7 IDIOMAS	1609	0.2%	A
KT00058	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	1600	0.2%	A
KT00061	KATIVA QUINUA CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	1202	0.1%	A
KT00051	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 500 ml / 7 IDIOMAS	1115	0.1%	A
F0807242	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT X 35 GR - DISPLAY X 12 UND	1943	0.2%	B
085027	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6 RUBIO OSCURO	1892	0.2%	B
F0807243	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT - POTE X 500 ML / 7 IDIOMAS	1832	0.2%	B
085060	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 00-66 ROJO INTENSO	1800	0.2%	B
042062	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-13 B RUBIO BEIGE X 50 ml	1775	0.2%	B
042061	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-43N AVELLANA X 50 ml	1659	0.2%	B
042063	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-13 B RUBIO CLARO BEIGE X 50 ml	1652	0.2%	B
KT00044	KATIVA POST ALISADO KERATINA KIT x 2 UNIDADES	1632	0.2%	B
F0807247	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT X 35 GR - DISPLAY X 12 UND	1612	0.2%	B
085050	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8 RUBIO CLARO	1608	0.2%	B
KT00045	KATIVA POST ALISADO KERATINA KIT x 3 UNIDADES	1597	0.2%	B
085016	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5 CASTAÑO CLARO	1560	0.2%	B
F0807246	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT - POTE X 500 ML / 7 IDIOMAS	1544	0.2%	B
085039	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7 RUBIO	1510	0.1%	B
015294	KATIVA BMT TINTE EN CREMA AZUL X 60ML	1481	0.1%	B
085037	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-66 RUBIO OSCURO ROJO ROJISIMO	1459	0.1%	B
015295	KATIVA BMT TINTE EN CREMA VERDE X 60ML	1438	0.1%	B
085061	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 70-66 RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO	1388	0.1%	B
015273	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-3 RUBIO MEDIO DORADO X 60ML	1383	0.1%	B
KT00116	KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO X 250ml	1327	0.1%	B
015287	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-62 RUBIO MED ROJ PURP X 60ML	1318	0.1%	B
015262	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 011 NEGRO AZULADO X 60ML	1311	0.1%	B
085077	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8 RUBIO CLARO	1296	0.1%	B
085070	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 01 NEGRO AZUL	1224	0.1%	B
KT00125	KATIVA SWEET CACAO CONDITIONER X 250ML	1212	0.1%	B
C0808403	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO X 1000 ml / 7 IDIOMAS	1195	0.1%	B

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
041049	STEREO OXIDANTE CREMA 20 VOL X 500 ML	1192	0.1%	B
015290	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-66 RUBIO MEDIO ROJO BRILL X 60ML	1177	0.1%	B
085043	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7.3 RUBIO DORADO	1175	0.1%	B
041044	STEREO OXIDANTE CREMA 20 VOL X 1 LT	1172	0.1%	B
015261	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-00 RUBIO CLARO NAT INT X60ML	1169	0.1%	B
015258	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-00 CASTAÑO CL NAT INT X 60ML	1116	0.1%	B
015274	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-3 RUBIO CLARO DORADO X 60ML	1094	0.1%	B
KT00064	KATIVA QUINUA DEEP TREATMENT x 250 ml / 7 IDIOMAS	1093	0.1%	B
015269	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-01 RUBIO CLARO NAT CEN X 60ML	1088	0.1%	B
KT00133	KATIVA SWEET CACAO DEEP TREATMENT - POTE X 250 ML	1088	0.1%	B
085075	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6 RUBIO OSCURO	1080	0.1%	B
085076	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7 RUBIO	1080	0.1%	B
085086	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7.1 RUBIO CENIZA / RUBIO MEDIANO CENIZO	1080	0.1%	B
015272	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-3 RUBIO OSCURO DORADO X 60ML	1073	0.1%	B
150402	LIVING TINTE FOR MEN KIT 30 CASTAÑO OSCURO X 42.5 G	1042	0.1%	B
KT00119	KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO X 250ML	1042	0.1%	B
085032	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-37 RUBIO OSCURO DORADO COBRE	1040	0.1%	B
015268	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-01 RUBIO MEDIO NAT CEN X 60ML	1024	0.1%	B
085097	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 10-1 PLATINO	1008	0.1%	B
KT00234	KATIVA SWEET CACAO DEEP TREATMENT - POTE X 500 ML	997	0.1%	B
085047	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-62 RUBIO MEDIANO ROJO PURPURA	996	0.1%	B
085053	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8-3 RUBIO CLARO DORADO	990	0.1%	B
015282	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA X 60ML	981	0.1%	B
015286	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-62 CASTAÑO CLA ROJ PURP X 60ML	952	0.1%	B
015281	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA X 60ML	934	0.1%	B
015296	KATIVA BMT TINTE EN CREMA ROJO X 60ML	916	0.1%	B
015293	KATIVA BMT TINTE EN CREMA PLATA X 60ML	896	0.1%	B
KT00128	KATIVA SWEET CAMOMILE CONDITIONER X 250ML	879	0.1%	B
150400	LIVING TINTE FOR MEN KIT 10 NEGRO X 42.50 G	877	0.1%	B
015289	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-66 RUBIO OSCURO ROJ INT X 60ML	874	0.1%	B
015288	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-60 RUBIO OSCURO ROJ PROF X 60ML	870	0.1%	B
085087	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8.1 RUBIO CLARO CENIZO	864	0.1%	B
015279	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-4 RUBIO CLARO TABACO X 60ML	848	0.1%	B
015267	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-01 RUBIO OSCURO NAT CEN X 60ML	842	0.1%	B
085012	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 4B CASTAÑO BORGOÑA	840	0.1%	B
KT00134	KATIVA SWEET CAMOMILE DEEP TREATMENT - POTE X 250 ML	825	0.1%	B
015283	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-12 RUBIO CENIZO IRIZADO X 60ML	811	0.1%	B
085007	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 10-1 PLATINO	810	0.1%	B
085029	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6.1 RUBIO OSCURO CENIZA (O)	810	0.1%	B

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
015284	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-12 RUBIO CLARO CENIZO IRIZ X 60ML	778	0.1%	B
015275	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-14 RUBIO CENIZO CHOCOL X 60ML	765	0.1%	B
015292	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 101 ACLARANTE CENIZA X 60ML	751	0.1%	B
085044	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	750	0.1%	B
085031	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA	738	0.1%	B
015280	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 4-5 CASTAÑO MEDIO CAOBA X 60ML	735	0.1%	B
015271	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-2 RUBIO CLARO IRIZADO X 60ML	713	0.1%	B
015270	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-2 RUBIO MEDIO IRIZADO X 60ML	699	0.1%	B
085048	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-65 RUBIO MEDIANO CAOBA	690	0.1%	B
015276	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-14 RUBIO CLA CENIZO CHOC X 60ML	682	0.1%	B
085004	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 10 RUBIO PLATINO / SUPER ACLARANTE	630	0.1%	B
KT00236	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO X 500ML	610	0.1%	B
085041	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7NT RUBIO MEDIANO TROPICAL	600	0.1%	B
085051	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8NT RUBIO CLARO TROPICAL	600	0.1%	B
KT00059	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 500 ml / 7 IDIOMAS	578	0.1%	B
015285	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 4-62 CASTAÑO MED ROJ PURP X 60ML	573	0.1%	B
015291	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 10 ACLARANTE NATURAL X 60ML	571	0.1%	B
KT00238	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE CONDITIONER X 500ML	570	0.1%	B
KT00057	KATIVA COLAGENO DEEP TREATMENT x 500 ml / 7 IDIOMAS	554	0.1%	B
KT00117	KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO X 500ml	546	0.1%	B
085045	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-4 RUBIO HABANO	540	0.1%	B
085054	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8-4 RUBIO CLARO HABANO	540	0.1%	B
085035	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-62 RUBIO OSCURO ROJO PURPURA	510	0.0%	B
085022	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA	480	0.0%	B
041050	STEREO OXIDANTE CREMA 30VOL x 500 ML	460	0.0%	B
085020	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	450	0.0%	B
085023	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-65 CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA	420	0.0%	B
KT00120	KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO X 500ML	416	0.0%	B
KT00062	KATIVA QUINUA CONDITIONER x 500 ml / 7 IDIOMAS	378	0.0%	B
084133	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 1 NEGRO	351	0.0%	B
041048	STEREO OXIDANTE CREMA 30 VOL X 1 LT	318	0.0%	B
084146	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8.1 RUBIO CLARO CENIZA	301	0.0%	B
084136	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5 CASTAÑO CLARO	260	0.0%	B
084134	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 3 CASTAÑO OSCURO	253	0.0%	B
084145	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.1 RUB. MED. CENIZA	226	0.0%	B
084137	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6 RUBIO OSCURO	219	0.0%	B
084149	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.4 RUBIO HABANO	214	0.0%	B
084172	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	195	0.0%	B
KT00065	KATIVA QUINUA DEEP TREATMENT x 500 ml / 7 IDIOMAS	190	0.0%	B

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
084135	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 4 CASTAÑO MEDIANO	183	0.0%	B
084138	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7 RUBIO	182	0.0%	B
084132	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 0.1 NEGRO AZUL	162	0.0%	B
084147	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 10.1 PLATINO	158	0.0%	B
084139	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8 RUBIO CLARO	153	0.0%	B
084160	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6NT RUBIO OSC. TROPICAL	149	0.0%	B
084142	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8.3 RUBIO CLARO DORADO	146	0.0%	B
084143	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.1 CASTAÑO CL. CENIZA	146	0.0%	B
084144	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.1 RUB. OSCURO CENIZA	145	0.0%	B
084158	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.62 RUB. MED. ROJ. PUR.	123	0.0%	B
084141	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.3 RUBIO DORADO	119	0.0%	B
084167	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 0066 ROJO INTENSO	114	0.0%	B
084148	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 10.3 RUB. EXTR. CL. DOR.	110	0.0%	B
084163	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 4B CASTAÑO BORGOÑA	101	0.0%	B
084168	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7066 RUB. MED. ROJO INTENSO	100	0.0%	B
084173	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) PLATA	100	0.0%	B
084150	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8.4 RUB. CLARO HABANO	98	0.0%	B
084170	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) AZUL	95	0.0%	B
084156	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.66 RUB. OSC. ROJ. ROJISIMO	93	0.0%	B
085017	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-1 CASTAÑO CLARO CENIZO	90	0.0%	B
085019	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5NT CASTAÑO CLARO TROPICAL	90	0.0%	B
085028	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6NT RUBIO OSCURO TROPICAL	90	0.0%	B
084140	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.3 CAST. CL. DORADO	89	0.0%	B
084155	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.65 RUB. MED. CAOBA	85	0.0%	B
084151	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.65 CAST. CL. ROJ. CAOBA	82	0.0%	B
084161	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7NT RUB. MED. TROPICAL	80	0.0%	B
084171	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	79	0.0%	B
084154	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) VERDE	77	0.0%	B
084159	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5NT CAST. CLARO TROPICAL	75	0.0%	B
084164	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.5 CASTAÑO CL. CAOBA	72	0.0%	B
084152	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.62 RUB. OSC. ROJ. PURP.	70	0.0%	B
084162	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8NT RUB. CL. TROPICAL	68	0.0%	B
084169	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) ROJO	68	0.0%	B
084165	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.5 RUB. OSC. CAOBA	64	0.0%	B
084153	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.37 RUB. OSC. DOR. COBRE	63	0.0%	B
085018	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-3 CASTAÑO CLARO DORADO	60	0.0%	B
084166	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 10 SUPER ACLARANTE	52	0.0%	B
KT00213	KATIVA QUINUA PRO SHAMPOO X 250 ml	0	0.0%	B
KT00214	KATIVA QUINUA PRO SHAMPOO X 500 ml	0	0.0%	B

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
KT00216	KATIVA QUINUA PRO CONDITIONER X 250 ml	0	0.0%	B
KT00217	KATIVA QUINUA PRO CONDITIONER X 500 ml	0	0.0%	B
KT00219	KATIVA QUINUA PRO DEEP TREATMENT POTE X 250 ml	0	0.0%	B
KT00220	KATIVA QUINUA PRO DEEP TREATMENT POTE X 500 ml	0	0.0%	B
080154	DUO PRAKTIAMPOLLA OLEO ESENCIAL CON SEMILLAS DE LINO X 17 ML x 12 UND - NP	6048	0.6%	C
080150	DUO PRAKTIAMPOLLA LOCION REESTRUCT. ESENCIA DI LINO X17ML X 12 UND - NP	5652	0.6%	C
080165	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA LOCION REESTRUCT. ESENCIA DI LINO X17ML x 14	4082	0.4%	C
080168	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA OLEO ESENCIAL CON SEMILLAS DE LINO X 17 ML X 14 -NP	3219	0.3%	C
080169	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO NUTRITIVO LOCION AL MIDOLLO X 17 ML x 14	2208	0.2%	C
080151	DUO PRAKTI AMPOLLA LOCION CAPILAR ABLANDADOR DE CANAS X 17 ML X 12 UND - NP	2196	0.2%	C
080166	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA LOCION CAPILAR ABLANDADOR DE CANAS X 17 ML X 14 -NP	1999	0.2%	C
KT00224	KIT KATIVA COLAGENO SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	1940	0.2%	C
080153	DUO PRAKTIAMPOLLA LOCION CAPILAR PLACENTA REFORZADA X 17 ML X 12UND - NP	1716	0.2%	C
080152	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO NUTRITIVO LOCION AL MIDOLLO X 17 ML x 12 UND - NP	1704	0.2%	C
080167	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA LOCION CAPILAR PLACENTA REFORZADA X 17 ML X 14	1628	0.2%	C
080174	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO CAPILAR HYDRATACION CAJA X 3	1500	0.1%	C
080175	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO CAPILAR CAUTERIZACION CAJA X 3	1500	0.1%	C
080176	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO CAPILAR REESTRUTURACION CAJA X 3	1500	0.1%	C
080177	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO CAPILAR KERATINA HYDRO REPARACION CAJA X 3	1500	0.1%	C
KT00185	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 100 ml	1224	0.1%	C
KT00189	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO x 100 ml	1224	0.1%	C
KT00191	KATIVA BALSAMO KERATINA x 100 ml	1224	0.1%	C
KT00197	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER x 100 ml	1224	0.1%	C
085136	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 1 NEGRO	1008	0.1%	C
KT00182	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO x 100 ml	1008	0.1%	C
KT00190	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER x 100 ml	1008	0.1%	C
D0866203	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER X 1000 ml / 7 IDIOMAS	989	0.1%	C
KT00221	KIT KATIVA SHAMPOO KERATINA Y ACONDICIONADOR X 100 ML	945	0.1%	C
E0866005	KATIVA ARGAN OIL ELIXIR X 30ML	919	0.1%	C
KT00054	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 500 ml / 7 IDIOMAS	909	0.1%	C
080129	DUO CRISTAL LIQUIDO X 5 ML CJA.X 20 - REPARADOR DE PUNTA INSTANTANEO	800	0.1%	C
F0807255	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT X 35 GR - GRANEL X 300 UND	800	0.1%	C
F0807256	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT X 35 GR - GRANEL X 300 UND	800	0.1%	C
F0807257	KATIVA TRATAMIENTO INTENS. KERATINA X 35 GR - GRANEL X 300 UND	800	0.1%	C
085080	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 00-66 ROJO INTENSO	792	0.1%	C
085105	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-62 RUBIO MEDIANO ROJO PURPURA	792	0.1%	C
085072	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 3 CASTAÑO OSCURO	720	0.1%	C
085085	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6.1 RUBIO OSCURO CENIZA (O)	720	0.1%	C
085094	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 4B CASTAÑO BORGONA	720	0.1%	C

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
085095	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-65 CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA	720	0.1%	C
085096	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	720	0.1%	C
085098	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-62 RUBIO OSCURO ROJO PURPURA	720	0.1%	C
A027038	KIT BMT BIO KERATIN 1 USO	716	0.1%	C
085106	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 10 RUBIO PLATINO / SUPER ACLARANTE	648	0.1%	C
085109	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) ROJO	648	0.1%	C
KT00052	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 1000 ml / 7 IDIOMAS	603	0.1%	C
150222	SHAMPOO ULTRALUCENT (TRASLUCIDO) X 4 LT	600	0.1%	C
150232	ULTRARINSE ACONDICIONADOR X 4 LT	600	0.1%	C
085073	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 4 CASTAÑO MEDIANO / CASTAÑO	576	0.1%	C
085074	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5 CASTAÑO CLARO	576	0.1%	C
085084	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-1 CASTAÑO CLARO CENIZO	576	0.1%	C
085088	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	576	0.1%	C
085089	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-4 RUBIO HABANO	576	0.1%	C
085091	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-66 RUBIO OSCURO ROJO ROJISIMO	576	0.1%	C
085092	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-37 RUBIO OSCURO DORADO COBRE	576	0.1%	C
085093	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 70-66 RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO	576	0.1%	C
085099	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-65 RUBIO MEDIANO CAOBA	576	0.1%	C
085100	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5NT CASTAÑO CLARO TROPICAL	576	0.1%	C
085101	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6NT RUBIO OSCURO TROPICAL	576	0.1%	C
085104	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 10.3 RUBIO PLATINO DORADO / RUBIO EXTRA CLARO DORADO	576	0.1%	C
085108	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) VERDE	576	0.1%	C
085135	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 01 NEGRO AZUL	576	0.1%	C
085152	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8.1 RUBIO CLARO CENIZO	576	0.1%	C
KT00222	KIT KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	550	0.1%	C
KT00126	KATIVA SWEET CACAO CONDITIONER X 500ml	540	0.1%	C
KT00228	KIT KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	531	0.1%	C
085079	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA	504	0.0%	C
085081	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-3 CASTAÑO CLARO DORADO	504	0.0%	C
085082	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7.3 RUBIO DORADO	504	0.0%	C
085102	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7NT RUBIO MEDIANO TROPICAL	504	0.0%	C
085103	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8NT RUBIO CLARO TROPICAL	504	0.0%	C
085110	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) PLATA	504	0.0%	C
KT00183	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 100 ml	504	0.0%	C
KT00192	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 100 ml	504	0.0%	C
KT00237	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO X 1000ML	501	0.0%	C
KT00223	KIT KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	450	0.0%	C
KT00225	KIT KATIVA QUINUA SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	450	0.0%	C
150524	BMT OXIDANTE EN CREMA 20 VOL X 1000 ML	444	0.0%	C

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
KT00127	KATIVA SWEET CACAO CONDITIONER X 1000ml	442	0.0%	C
KT00118	KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO X 1000ml	438	0.0%	C
085083	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8-3 RUBIO CLARO DORADO	432	0.0%	C
085090	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8-4 RUBIO CLARO HABANO	432	0.0%	C
085107	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) AZUL	432	0.0%	C
085137	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 3 CASTAÑO OSCURO	432	0.0%	C
085150	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6.1 RUBIO OSCURO CENIZA (O)	432	0.0%	C
085151	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7.1 RUBIO CENIZA / RUBIO MEDIANO CENIZO	432	0.0%	C
KT00186	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 100 ml	432	0.0%	C
KT00194	KATIVA QUINUA CONDITIONER x 100 ml	432	0.0%	C
KT00226	KIT KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	431	0.0%	C
015304	BMT SHAMPOO KERATINA X 4LT	400	0.0%	C
015305	BMT CONDITIONER KERATINA X 4 LT	400	0.0%	C
KT00240	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE DEEP TREATMENT - POTE X 500 ML	390	0.0%	C
A027030	BMT BIO KERATIN SHAMPOO X 300 ml	377	0.0%	C
A027031	BMT BIO KERATIN SHAMPOO X 500 ml	377	0.0%	C
A027033	BMT BIO KERATIN CONDITIONER X 300 ml	377	0.0%	C
A027034	BMT BIO KERATIN CONDITIONER X 500 ml	377	0.0%	C
A027036	BMT BIO KERATIN DEEP TREATMENT X 250 ml	377	0.0%	C
A027037	BMT BIO KERATIN MASCARA REDUCTOR DE VOLUMEN X 500 ml	377	0.0%	C
KT00121	KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO X 1000ML	362	0.0%	C
KT00130	KATIVA SWEET CAMOMILE CONDITIONER X 1000ML	362	0.0%	C
KT00129	KATIVA SWEET CAMOMILE CONDITIONER X 500ML	361	0.0%	C
150403	LIVING TINTE FOR MEN KIT 40 CASTAÑO X 42.50 G	355	0.0%	C
KT00055	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 1000 ml / 7 IDIOMAS	336	0.0%	C
F0807259	KATIVA COLAGENO DEEP TREATMENT x 35 GR - DISPLAY X 12 UND	326	0.0%	C
080130	DUO TRATAMIENTO POST COLOR SEMI DI LINO X 10 ML CJA X 200 UND	322	0.0%	C
KT00060	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 1000 ml / 7 IDIOMAS	310	0.0%	C
085138	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 4 CASTAÑO MEDIANO / CASTAÑO	288	0.0%	C
085139	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5 CASTAÑO CLARO	288	0.0%	C
085140	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6 RUBIO OSCURO	288	0.0%	C
085141	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7 RUBIO	288	0.0%	C
085142	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8 RUBIO CLARO	288	0.0%	C
085143	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA	288	0.0%	C
085145	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 00-66 ROJO INTENSO	288	0.0%	C
085147	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7.3 RUBIO DORADO	288	0.0%	C
085148	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8-3 RUBIO CLARO DORADO	288	0.0%	C
085149	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-1 CASTAÑO CLARO CENIZO	288	0.0%	C
085156	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-66 RUBIO OSCURO ROJO ROJISIMO	288	0.0%	C

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
085158	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 70-66 RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO	288	0.0%	C
085159	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 4B CASTAÑO BORGONA	288	0.0%	C
085162	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 10-1 PLATINO	288	0.0%	C
085163	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-62 RUBIO OSCURO ROJO PURPURA	288	0.0%	C
085165	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5NT CASTAÑO CLARO TROPICAL	288	0.0%	C
085166	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6NT RUBIO OSCURO TROPICAL	288	0.0%	C
085167	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7NT RUBIO MEDIANO TROPICAL	288	0.0%	C
085168	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8NT RUBIO CLARO TROPICAL	288	0.0%	C
085169	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 10.3 RUBIO PLATINO DORADO / RUBIO EXTRA CLARO DORADO	288	0.0%	C
085170	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-62 RUBIO MEDIANO ROJO PURPURA	288	0.0%	C
085174	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) ROJO	288	0.0%	C
085175	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) PLATA	288	0.0%	C
KT00063	KATIVA QUINUA CONDITIONER x 1000 ml / 7 IDIOMAS	283	0.0%	C
KT00227	KIT KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	281	0.0%	C
KT00235	KATIVA SWEET CAMOMILE DEEP TREATMENT - POTE X 500 ML	261	0.0%	C
F0807258	KATIVA QUINUA DEEP TREATMENT x 35 GR - DISPLAY X 12 UNID	252	0.0%	C
KT00239	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE CONDITIONER X 1000ML	232	0.0%	C
085078	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA	216	0.0%	C
KT00229	KIT KATIVA POST ALISADO KERATINA SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	200	0.0%	C
150523	BMT OXIDANTE EN CREMA 20 VOL X 500 ML	192	0.0%	C
150525	BMT OXIDANTE EN CREMA 30 VOL X 500 ML	192	0.0%	C
C0808418A	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO X 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	168	0.0%	C
150526	BMT OXIDANTE EN CREMA 30 VOL X 1000 ML	156	0.0%	C
C0808419A	KATIVA SHAMPOO KERATINA X 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	156	0.0%	C
085144	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA	144	0.0%	C
085146	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-3 CASTAÑO CLARO DORADO	144	0.0%	C
085153	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	144	0.0%	C
085154	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-4 RUBIO HABANO	144	0.0%	C
085155	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8-4 RUBIO CLARO HABANO	144	0.0%	C
085157	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-37 RUBIO OSCURO DORADO COBRE	144	0.0%	C
085160	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-65 CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA	144	0.0%	C
085161	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	144	0.0%	C
085164	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-65 RUBIO MEDIANO CAOBA	144	0.0%	C
085171	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 10 RUBIO PLATINO / SUPER ACLARANTE	144	0.0%	C
085172	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) AZUL	144	0.0%	C
085173	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) VERDE	144	0.0%	C
C0808409A	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO X 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	144	0.0%	C
D0866209A	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER X 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	144	0.0%	C
D0866218A	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER X 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	144	0.0%	C

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
D0866219A	KATIVA BALSAMO KERATINA X 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	132	0.0%	C
KT00071A	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	108	0.0%	C
KT00072A	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	108	0.0%	C
KT00073A	KATIVA QUINUA CONDITIONER x 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	108	0.0%	C
KT00202	KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO X 100 ml	72	0.0%	C
KT00203	KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO X 100 ML	72	0.0%	C
KT00204	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO X 100 ML	72	0.0%	C
KT00205	KATIVA SWEET CACAO CONDITIONER X 100 ML	72	0.0%	C
KT00206	KATIVA SWEET CAMOMILE CONDITIONER X 100 ML	72	0.0%	C
KT00207	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE CONDITIONER X 100 ML	72	0.0%	C
151034	DUO CRISTAL LIQUIDO X 60 ML - REPARADOR DE PUNTA INSTANTANEO	40	0.0%	C
080139	DUO PRAKTIAMPOLLA OLEO ESENCIAL CON SEMILLAS DE LINO X17ML CAJA X 200 UND	12	0.0%	C
015300	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 10V X 1LT	0	0.0%	C
015301	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 20V X 1LT	0	0.0%	C
015302	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 30V X 1LT	0	0.0%	C
015303	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 40V X 1LT	0	0.0%	C
015306	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 10V X 90ML	0	0.0%	C
015307	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 20V X 90ML	0	0.0%	C
015308	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 30V X 90ML	0	0.0%	C
015801	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR NEGRO 1	0	0.0%	C
015802	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO OSCURO 3	0	0.0%	C
015803	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO MEDIANO 4	0	0.0%	C
015804	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO 5	0	0.0%	C
015805	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO 6	0	0.0%	C
015806	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO 7	0	0.0%	C
015807	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO 8	0	0.0%	C
015808	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO 9	0	0.0%	C
015809	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO 10	0	0.0%	C
015810	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO INTENSO 5.00	0	0.0%	C
015811	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO INTENSO 6.00	0	0.0%	C
015812	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO INTENSO 7.00	0	0.0%	C
015813	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO INTENSO 8.00	0	0.0%	C
015814	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR NEGRO AZULADO 1.1	0	0.0%	C
015815	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO CENIZO 5.1	0	0.0%	C
015816	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CENIZO 6.1	0	0.0%	C
015817	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO CENIZO 7.1	0	0.0%	C
015818	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO CENIZO 8.1	0	0.0%	C
015819	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO CENIZO 9.1	0	0.0%	C
015820	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO CENIZO 10.1	0	0.0%	C

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
015821	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO NATURAL CENIZA 6.01	0	0.0%	C
015822	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIO NATURAL CENIZA 7.01	0	0.0%	C
015823	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO NATURAL CENIZA 8.01	0	0.0%	C
015824	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CENIZO INTENSO 6.11	0	0.0%	C
015825	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO CENIZO INTENSO 7.11	0	0.0%	C
015826	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CENIZO INTENSO 8.11	0	0.0%	C
015827	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO IRIZADO 6.2	0	0.0%	C
015828	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO IRIZADO 7.2	0	0.0%	C
015829	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO IRIZADO 8.2	0	0.0%	C
015830	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO IRIZADO 10.2	0	0.0%	C
015831	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO DORADO 6.3	0	0.0%	C
015832	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO DORADO 7.3	0	0.0%	C
015833	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO DORADO 8.3	0	0.0%	C
015834	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO DORADO 9.3	0	0.0%	C
015835	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO DORADO 10.3	0	0.0%	C
015836	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO BEIGE 5.31	0	0.0%	C
015837	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO BEIGE 7.31	0	0.0%	C
015838	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO BEIGE 8.31	0	0.0%	C
015839	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO BEIGE 9.31	0	0.0%	C
015840	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO MATE 6.7	0	0.0%	C
015841	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO MATE 7.7	0	0.0%	C
015842	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO MATE 8.7	0	0.0%	C
015843	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO CHOCOLATE 5.35	0	0.0%	C
015844	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CHOCOLATE 6.35	0	0.0%	C
015845	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO CHOCOLATE 7.35	0	0.0%	C
015846	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO CHOCOLATE 8.35	0	0.0%	C
015847	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO OSCURO CAOBA 4.5	0	0.0%	C
015848	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO CAOBA 5.5	0	0.0%	C
015849	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CAOBA 6.5	0	0.0%	C
015850	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO CAOBA 6.65	0	0.0%	C
015851	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIO ROJO CAOBA 7.65	0	0.0%	C
015852	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO COBRE 5.4	0	0.0%	C
015853	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO COBRE 6.4	0	0.0%	C
015854	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO COBRE 7.4	0	0.0%	C
015855	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO COBRE 6.64	0	0.0%	C
015856	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIO COBRE INTENSO 7.44	0	0.0%	C
015857	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO ROJO COBRE 8.64	0	0.0%	C
015858	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO ROJO INTENSO 5.66	0	0.0%	C
015859	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO INTENSO 6.66	0	0.0%	C

CODIGO	DESCRIPCION	Vta Prom.	%	ABC
015860	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO 7.66	0	0.0%	C
015861	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR NEGRO VIOLETA 1.22	0	0.0%	C
015862	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO VIOLETA INTENSO 5.22	0	0.0%	C
015863	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO VIOLETA INTENSO 7.22	0	0.0%	C
015864	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO VIOLETA INTENSO 8.22	0	0.0%	C
015865	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO VIOLETA 6.62	0	0.0%	C
015866	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO ROJO VIOLETA 7.62	0	0.0%	C
015867	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR AZUL	0	0.0%	C
015868	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR VERDE	0	0.0%	C
015869	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR ROJO	0	0.0%	C
015870	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR COBRE	0	0.0%	C
015871	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR VIOLETA	0	0.0%	C
015872	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR PLATA	0	0.0%	C
015873	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO ESPECIAL CENIZO 12.1	0	0.0%	C
015874	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO ESPECIAL MATE 12.7	0	0.0%	C
015875	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR 0 SP	0	0.0%	C
C0808421A	KATIVA SHAMPOO KERATINA X 15 ML - MASTER X 200 UNID	0	0.0%	C
D0866221A	KATIVA BALSAMO KERATINA X 15 ML - MASTER X 200 UNID	0	0.0%	C
I0203703	DISPLAY BMT POLVO DECOLORANTE DISPLAY X 12 SACHETS X 30GR	0	0.0%	C
KT00074A	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 15 ML - DISPLAY X 12 UNID	0	0.0%	C
KT00199	KATIVA POST ALISADO KERATINA SHAMPOO x 100 ml	0	0.0%	C
KT00200	KATIVA POST ALISADO KERATINA CONDITIONER x 100 ml	0	0.0%	C
KT00215	KATIVA QUINUA PRO SHAMPOO X 1000 ml	0	0.0%	C
KT00218	KATIVA QUINUA PRO CONDITIONER X 1000 ml	0	0.0%	C
TOTALES		1021325	100%	

Anexo 2. Referencias sugeridas a producir, según PMP - mayo 2015

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
015251	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 1-0 NEGRO X 60ML	A	1,600	6,400	4,800	3,200
015252	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 3-0 CASTAÑO OSCURO X 60ML	A	1,600	4,800	3,200	3,200
015253	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 4-0 CASTAÑO MEDIO X 60ML	A	1,600	0	3,200	1,600
015254	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-0 CASTAÑO CLARO X 60ML	A	1,600	6,400	3,200	3,200
015255	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-0 RUBIO OSCURO X 60ML	A	1,600	6,400	3,200	3,200
015256	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-0 RUBIO MEDIO X 60ML	A	1,600	8,000	4,800	1,600
015257	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-0 RUBIO CLARO X 60ML	A	1,600	3,200	1,600	1,600
015258	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-00 CASTAÑO CL NAT INT X 60ML	B	1,600	3,200	1,600	1,600
015259	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-00 RUBIO OSC NAT INTX60ML	A	1,600	3,200	1,600	1,600
015260	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-00 RUBIO MEDIO NAT INT X 60ML	A	1,600	3,200	1,600	1,600
015261	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-00 RUBIO CLARO NAT INT X60ML	B	1,600	1,600	1,600	1,600
015262	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 011 NEGRO AZULADO X 60ML	B	1,600	3,200	3,200	0
015263	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-1 RUBIO OSCURO CENIZO X 60ML	A	1,600	4,800	3,200	1,600
015264	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-1 RUBIO MEDIO CENIZO X 60ML	A	1,600	9,600	6,400	3,200
015265	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-1 RUBIO CLARO CENIZO X 60ML	A	1,600	8,000	4,800	3,200
015266	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 9-1 RUBIO CLARISIMO CENIZO X 60ML	A	1,600	4,800	4,800	1,600
015267	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-01 RUBIO OSCURO NAT CEN X 60ML	B	1,600	0	1,600	1,600
015268	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-01 RUBIO MEDIO NAT CEN X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	0
015269	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-01 RUBIO CLARO NAT CEN X 60ML	B	1,600	1,600	3,200	1,600
015270	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-2 RUBIO MEDIO IRIZADO X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	0
015271	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-2 RUBIO CLARO IRIZADO X 60ML	B	1,600	3,200	0	1,600
015272	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-3 RUBIO OSCURO DORADO X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	1,600
015273	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-3 RUBIO MEDIO DORADO X 60ML	B	1,600	3,200	1,600	1,600
015274	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-3 RUBIO CLARO DORADO X 60ML	B	1,600	3,200	1,600	1,600
015276	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-14 RUBIO CLA CENIZO CHOC X 60ML	B	1,600	0	1,600	0
015277	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-4 CASTAÑO CLARO TABACO X 60ML	A	1,600	4,800	1,600	1,600
015278	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-4 RUBIO MEDIO TABACO X 60ML	A	1,600	6,400	1,600	1,600
015279	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-4 RUBIO CLARO TABACO X 60ML	B	1,600	0	1,600	0
015280	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 4-5 CASTAÑO MEDIO CAOBA X 60ML	B	1,600	0	1,600	0
015281	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA X 60ML	B	1,600	1,600	0	1,600
015282	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	1,600
015283	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-12 RUBIO CENIZO IRIZADO X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	0
015284	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 8-12 RUBIO CLARO CENIZO IRIZ X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	0
015285	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 4-62 CASTAÑO MED ROJ PURP X 60ML	B	1,600	0	1,600	0
015286	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 5-62 CASTAÑO CLA ROJ PURP X 60ML	B	1,600	3,200	0	1,600
015287	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-62 RUBIO MED ROJ PURP X 60ML	B	1,600	4,800	1,600	1,600

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
015288	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-60 RUBIO OSCURO ROJ PROF X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	1,600
015289	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 6-66 RUBIO OSCURO ROJ INT X 60ML	B	1,600	0	1,600	0
015290	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 7-66 RUBIO MEDIO ROJO BRILL X 60ML	B	1,600	1,600	0	1,600
015291	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 10 ACLARANTE NATURAL X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	0
015292	KATIVA BMT TINTE EN CREMA 101 ACLARANTE CENIZA X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	0
015293	KATIVA BMT TINTE EN CREMA PLATA X 60ML	B	1,600	4,800	1,600	0
015294	KATIVA BMT TINTE EN CREMA AZUL X 60ML	B	1,600	1,600	3,200	1,600
015295	KATIVA BMT TINTE EN CREMA VERDE X 60ML	B	1,600	3,200	1,600	1,600
015296	KATIVA BMT TINTE EN CREMA ROJO X 60ML	B	1,600	1,600	1,600	1,600
015300	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 10V X 1LT	C	500	1,500	1,500	1,500
015301	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 20V X 1LT	C	500	4,500	4,500	4,500
015302	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 30V X 1LT	C	500	2,000	2,000	2,000
015303	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 40V X 1LT	C	500	1,500	1,500	1,500
015304	BMT SHAMPOO KERATINA X 4LT	C	250	1,000	500	250
015305	BMT CONDITIONER KERATINA X 4 LT	C	250	1,000	500	250
015306	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 10V X 90ML	C	11,000	11,000	11,000	11,000
015307	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 20V X 90ML	C	11,000	11,000	11,000	22,000
015308	BMT VITC OXIDANTE CREMA X 30V X 90ML	C	11,000	11,000	11,000	11,000
015801	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR NEGRO 1	C	850		1,700	850
015802	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO OSCURO 3	C	850		1,700	850
015803	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO MEDIANO 4	C	850		1,700	0
015804	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO 5	C	850		1,700	0
015805	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO 6	C	850		1,700	0
015806	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO 7	C	850		1,700	0
015807	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO 8	C	850		1,700	0
015808	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO 9	C	850		850	0
015809	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO 10	C	850		850	0
015810	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO INTENSO 5.00	C	850		1,700	0
015811	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO INTENSO 6.00	C	850		1,700	0
015812	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO INTENSO 7.00	C	850		1,700	0
015813	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO INTENSO 8.00	C	850		850	0
015814	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR NEGRO AZULADO 1.1	C	850		850	0
015815	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO CENIZO 5.1	C	850		850	0
015816	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CENIZO 6.1	C	850		850	0
015817	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO CENIZO 7.1	C	850		1,700	0
015818	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO CENIZO 8.1	C	850		1,700	0
015819	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO CENIZO 9.1	C	850		850	0
015820	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO CENIZO 10.1	C	850		850	0
015821	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO NATURAL CENIZA 6.01	C	850		1,700	0
015822	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIO NATURAL CENIZA 7.01	C	850		850	0
015823	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO NATURAL CENIZA 8.01	C	850		850	0

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
015824	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CENIZO INTENSO 6.11	C	850		850	0
015825	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO CENIZO INTENSO 7.11	C	850		850	0
015826	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CENIZO INTENSO 8.11	C	850		850	0
015827	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO IRIZADO 6.2	C	850		850	0
015828	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO IRIZADO 7.2	C	850		850	0
015829	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO IRIZADO 8.2	C	850		850	0
015830	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO IRIZADO 10.2	C	850		850	0
015831	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO DORADO 6.3	C	850		850	0
015832	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO DORADO 7.3	C	850		850	0
015833	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO DORADO 8.3	C	850		850	0
015834	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO DORADO 9.3	C	850		850	0
015835	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO EXTRA CLARO DORADO 10.3	C	850		850	0
015836	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO BEIGE 5.31	C	850		1,700	0
015837	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO BEIGE 7.31	C	850		1,700	0
015838	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO BEIGE 8.31	C	850		1,700	0
015839	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MUY CLARO BEIGE 9.31	C	850		1,700	0
015840	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO MATE 6.7	C	850		1,700	0
015841	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO MATE 7.7	C	850		850	0
015842	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO MATE 8.7	C	850		850	0
015843	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO CHOCOLATE 5.35	C	850		1,700	0
015844	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CHOCOLATE 6.35	C	850		1,700	0
015845	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO CHOCOLATE 7.35	C	850		1,700	0
015846	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO CHOCOLATE 8.35	C	850		1,700	0
015847	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO OSCURO CAOBA 4.5	C	850		1,700	0
015848	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO CAOBA 5.5	C	850		1,700	0
015849	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO CAOBA 6.5	C	850		850	0
015850	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO CAOBA 6.65	C	850		850	0
015851	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIO ROJO CAOBA 7.65	C	850		850	0
015852	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO COBRE 5.4	C	850		850	0
015853	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO COBRE 6.4	C	850		850	0
015854	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO COBRE 7.4	C	850		850	0
015855	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO COBRE 6.64	C	850		850	0
015856	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIO COBRE INTENSO 7.44	C	850		850	0
015857	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO ROJO COBRE 8.64	C	850		850	0
015858	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO ROJO INTENSO 5.66	C	850		850	0
015859	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO INTENSO 6.66	C	850		850	0
015860	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO 7.66	C	850		850	0
015861	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR NEGRO VIOLETA 1.22	C	850		850	0
015862	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR CASTAÑO CLARO VIOLETA INTENSO 5.22	C	850		850	0
015863	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO VIOLETA INTENSO 7.22	C	850		850	0

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
015864	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO CLARO VIOLETA INTENSO 8.22	C	850		850	0
015865	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO OSCURO ROJO VIOLETA 6.62	C	850		850	0
015866	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO MEDIANO ROJO VIOLETA 7.62	C	850		850	0
015867	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR AZUL	C	850		850	0
015868	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR VERDE	C	850		850	0
015869	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR ROJO	C	850		850	0
015870	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR COBRE	C	850		850	0
015871	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR VIOLETA	C	850		850	0
015872	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR PLATA	C	850		850	0
015873	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO ESPECIAL CENIZO 12.1	C	850		850	0
015874	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR RUBIO ESPECIAL MATE 12.7	C	850		850	0
015875	BMT KERATINA ARGAN HAIR COLOR 0 SP	C	850		850	0
041044	STEREO OXIDANTE CREMA 20 VOL X 1 LT	B	500	4,000	1,500	1,500
041049	STEREO OXIDANTE CREMA 20 VOL X 500 ML	B	100	0	1,100	1,500
041050	STEREO OXIDANTE CREMA 30VOL x 500 ML	B	100	0	0	600
041550	STEREO OXIDANTE CREMA 20 VOL X 100 ML - NP	A	20,000	80,000	120,000	100,000
041551	STEREO OXIDANTE CREMA 30 VOL X 100 ML - NP	A	20,000	40,000	40,000	40,000
041552	STEREO TRATAMIENTO PROTECCION COLOR - SACHET X 17 ML DISPLAY X 12 UNID	A	9,800	29,400	39,200	29,400
041554	STEREO REPARADOR DE PUNTAS (INSTANTANEO) X 15 ML	A	500	2,500	3,500	3,000
041555	STEREO REPARADOR DE PUNTAS (INSTANTANEO) X 30 ML NP	A	500	1,000	3,000	2,500
042001	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 1N NEGRO X 50 ml	A	11,400	57,000	68,400	68,400
042002	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 3N CASTAÑO OSCURO X 50 ml	A	11,400	22,800	34,200	34,200
042003	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 4N CASTAÑO X 50 ml	A	11,400	11,400	22,800	11,400
042004	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5N CASTAÑO CLARO X 50 ml	A	11,400	11,400	11,400	22,800
042005	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-1NC CASTAÑO CLARO CENIZA X 50 ml	A	11,400	11,400	0	0
042006	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 01N NEGRO AZUL X 50 ml	A	11,400	11,400	0	11,400
042007	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- VERDE - Corrector Tonalizador Verde X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042010	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-31DM RUBIO DORADO MENTA X 50 ml	A	11,400	0	0	11,400
042014	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-3D CASTAÑO CLARO DORADO X 50 ml	A	11,400	0	0	11,400
042015	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-3D RUBIO MEDIANO DORADO X 50 ml	A	11,400	11,400	0	11,400
042016	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-3D RUBIO CLARO DORADO X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042021	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6N RUBIO OSCURO X 50 ml	A	11,400	0	11,400	11,400
042022	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- PLATINO X 50 ml	A	11,400	11,400	0	0
042023	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7N RUBIO X 50 ml	A	11,400	11,400	11,400	11,400
042024	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8N RUBIO CLARO X 50 ml	A	11,400	11,400	11,400	0
042026	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6-1NC RUBIO OSCURO CENIZA X 50 ml	A	11,400	0	11,400	11,400
042027	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-1NC RUBIO CENIZA X 50 ml	A	11,400	11,400	11,400	11,400

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
042028	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-1NC RUBIO CLARO CENIZA X 50 ml	A	11,400	11,400	11,400	11,400
042034	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-4CH CHOCOLATE X 50 ml	A	11,400	22,800	22,800	22,800
042035	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-4CH CHOCOLATE MEDIANO X 50 ml	A	11,400	22,800	22,800	22,800
042036	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-4CH CHOCOLATE CLARO X 50 ml	A	11,400	11,400	11,400	22,800
042039	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-37CB RUBIO DORADO COBRIZO X 50 ml	A	11,400	11,400	0	0
042044	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RP 6.66 ROJO PASION X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042045	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RI 7.66 ROJO INTENSO X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042048	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-65RR CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA X 50 ml	A	11,400	0	0	11,400
042049	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 4RF CASTAÑO MEDIO BORGONA X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042050	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 7-62P RUBIO PURPURA X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042054	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 9N RUBIO MUY CLARO X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042055	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 9-1 NC RUBIO MUY CLARO CENIZA X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
042056	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 10-1NC RUBIO EXTRA CLARO CENIZA X 50 ml	A	11,400	11,400	0	11,400
042058	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 8-11 NC RUBIO CLARO CENIZA INTENSO X 50 ml	A	11,400	0	0	11,400
042059	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 9-3 D RUBIO MUY CLARO DORADO X 50 ml	A	11,400	11,400	0	0
042064	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 5-6 M MOGANO X 50 ml	A	11,400	0	0	11,400
042065	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- 6-6 M MOGANO CLARO X 50 ml	A	11,400	11,400	0	0
042066	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- RG ROJO GRANA X 50 ml	A	11,400	11,400	0	0
042067	STEREO COLOR TINTE EN CREMA (s)- AZUL - Corrector Tonalizador Azul X 50 ml	A	11,400	0	11,400	0
080130	DUO TRATAMIENTO POST COLOR SEMI DI LINO X 10 ML CJA X 200 UND	C	100	200	300	200
080131	OFERTA DUO CRISTAL LIQUIDO X 5 ML CJA.X 24 - REPARADOR DE PUNTA INSTANTANEO	A	8,300	8,300	8,300	0
080139	DUO PRAKTIAMPOLLA OLEO ESENCIAL CON SEMILLAS DE LINO X17ML CAJA X 200 UND	C	50	300	200	200
080143	DUO OXICREM 20 VOL X 140 ML	A	14,400	86,400	28,800	129,600
080144	DUO OXICREM 30 VOL X 140 ML	A	14,400	0	14,400	57,600
080150	DUO PRAKTIAMPOLLA LOCION REESTRUCT. ESENCIA DI LINO X17ML X 12 UND - NP	C	2,450	0	9,800	0
080151	DUO PRAKTI AMPOLLA LOCION CAPILAR ABLANDADOR DE CANAS X 17 ML X 12 UND - NP	C	2,450	2,450	4,900	0
080152	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO NUTRITIVO LOCION AL MIDOLLO X 17 ML x 12 UND - NP	C	2,450	0	0	2,450
080154	DUO PRAKTIAMPOLLA OLEO ESENCIAL CON SEMILLAS DE LINO X 17 ML x 12 UND - NP	C	2,450	0	7,350	0
080165	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA LOCION REESTRUCT. ESENCIA DI LINO X17ML x 14	C	4,200	4,200	4,200	4,200
080166	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA LOCION CAPILAR ABLANDADOR DE CANAS X 17 ML X 14 -NP	C	4,200	4,200	0	4,200
080168	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA OLEO ESENCIAL CON SEMILLAS DE LINO X 17 ML X 14 -NP	C	4,200	4,200	4,200	4,200
080169	DUO OFERTA PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO NUTRITIVO LOCION AL MIDOLLO X 17 ML x 14	C	4,200	0	4,200	4,200
080176	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO CAPILAR REESTRUCTURACION CAJA X 3	C	11,100	0	0	11,100
080177	DUO PRAKTIAMPOLLA TRATAMIENTO CAPILAR KERATINA HYDRO REPARACION CAJA X 3	C	11,100	0	11,100	0
084132	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 0.1 NEGRO AZUL	B	680	680	0	680
084133	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 1 NEGRO	B	680	1,360	680	680
084134	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 3 CASTAÑO OSCURO	B	680	1,360	0	680

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
084135	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 4 CASTAÑO MEDIANO	B	680	680	680	0
084136	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5 CASTAÑO CLARO	B	680	1,360	0	680
084137	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6 RUBIO OSCURO	B	680	1,360	0	0
084138	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7 RUBIO	B	680	680	0	680
084139	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8 RUBIO CLARO	B	680	680	0	680
084140	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.3 CAST. CL. DORADO	B	680	680	0	0
084141	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.3 RUBIO DORADO	B	680	680	0	680
084142	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8.3 RUBIO CLARO DORADO	B	680	680	0	680
084143	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.1 CASTAÑO CL. CENIZA	B	680	680	0	0
084144	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.1 RUB. OSCURO CENIZA	B	680	680	0	680
084145	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.1 RUB. MED. CENIZA	B	680	1,360	0	0
084146	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8.1 RUBIO CLARO CENIZA	B	680	1,360	680	0
084147	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 10.1 PLATINO	B	680	0	680	0
084148	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 10.3 RUB. EXTR. CL. DOR.	B	680	680	0	0
084149	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.4 RUBIO HABANO	B	680	1,360	0	0
084153	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6.37 RUB. OSC. DOR. COBRE	B	680	680	0	0
084154	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) VERDE	B	680	680	0	0
084158	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7.62 RUB. MED. ROJ. PUR.	B	680	680	0	0
084159	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5NT CAST. CLARO TROPICAL	B	680	0	680	0
084160	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 6NT RUBIO OSC. TROPICAL	B	680	680	0	680
084161	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 7NT RUB. MED. TROPICAL	B	680	680	0	0
084162	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 8NT RUB. CL. TROPICAL	B	680	680	0	0
084163	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 4B CASTAÑO BORGOÑA	B	680	0	680	0
084164	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.5 CASTAÑO CL. CAOBA	B	680	680	0	0
084169	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) ROJO	B	680	0	680	0
084170	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) AZUL	B	680	0	0	680
084172	DUO COLORCREM ESTUCHE (2T) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	B	680	680	680	0
085001	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 1 NEGRO	A	30	34,620	35,010	5,940
085003	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 01 NEGRO AZUL	A	30	18,150	19,830	2,910
085004	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 10 RUBIO PLATINO / SUPER ACLARANTE	B	30	180	600	120
085007	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 10-1 PLATINO	B	30	1,050	1,620	240
085009	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 10.3 RUBIO PLATINO DORADO / RUBIO EXTRA CLARO DORADO	A	30	8,040	8,970	1,020
085010	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 3 CASTAÑO OSCURO	A	30	3,000	2,910	2,340
085011	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 4 CASTAÑO MEDIANO / CASTAÑO	A	30	7,770	8,550	2,460
085012	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 4B CASTAÑO BORGOÑA	B	30	5,910	6,360	570
085016	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5 CASTAÑO CLARO	B	30	8,280	8,670	570
085017	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-1 CASTAÑO CLARO CENIZO	B	30	1,110	1,110	120
085018	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-3 CASTAÑO CLARO DORADO	B	30	2,730	1,050	90

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
085019	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5NT CASTAÑO CLARO TROPICAL	B	30	1,050	1,050	120
085020	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	B	30	780	1,050	120
085022	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA	B	30	1,170	1,500	210
085023	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 5-65 CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA	B	30	1,410	1,740	180
085027	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6 RUBIO OSCURO	B	30	6,210	6,030	1,830
085028	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6NT RUBIO OSCURO TROPICAL	B	30	990	990	120
085029	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6.1 RUBIO OSCURO CENIZA (O)	B	30	3,120	4,080	420
085031	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA	B	30	1,530	1,830	750
085032	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-37 RUBIO OSCURO DORADO COBRE	B	30	1,350	2,070	600
085035	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-62 RUBIO OSCURO ROJO PURPURA	B	30	1,590	1,980	210
085037	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 6-66 RUBIO OSCURO ROJO ROJISIMO	B	30	4,890	5,850	720
085039	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7 RUBIO	B	30	4,740	4,530	1,290
085041	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7NT RUBIO MEDIANO TROPICAL	B	30	1,320	1,770	240
085042	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7.1 RUBIO CENIZA / RUBIO MEDIANO CENIZO	A	30	8,790	10,320	2,820
085043	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7.3 RUBIO DORADO	B	30	2,250	2,520	750
085044	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	B	30	600	1,320	180
085045	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-4 RUBIO HABANO	B	30	1,230	1,680	150
085047	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-62 RUBIO MEDIANO ROJO PURPURA	B	30	6,780	7,050	930
085048	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 7-65 RUBIO MEDIANO CAOBA	B	30	1,800	2,430	240
085050	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8 RUBIO CLARO	B	30	5,580	5,940	1,140
085051	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8NT RUBIO CLARO TROPICAL	B	30	690	2,880	210
085052	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8.1 RUBIO CLARO CENIZO	A	30	10,560	11,580	1,680
085053	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8-3 RUBIO CLARO DORADO	B	30	3,660	4,230	450
085054	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 8-4 RUBIO CLARO HABANO	B	30	1,020	1,380	120
085060	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 00-66 ROJO INTENSO	B	30	5,460	6,780	840
085061	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (K/S) 70-66 RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO	B	30	5,160	5,670	840
085070	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 01 NEGRO AZUL	B	72	792	3,240	1,008
085071	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 1 NEGRO	A	72	1,296	4,896	1,224
085072	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 3 CASTAÑO OSCURO	C	72	576	1,728	792
085073	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 4 CASTAÑO MEDIANO / CASTAÑO	C	72	576	1,008	288
085074	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5 CASTAÑO CLARO	C	72	432	1,080	720
085075	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6 RUBIO OSCURO	B	72	720	1,512	720
085076	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7 RUBIO	B	72	1,152	1,512	720
085077	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8 RUBIO CLARO	B	72	1,152	576	720
085078	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA	C	72	216	144	360
085079	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA	C	72	360	144	360
085080	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 00-66 ROJO INTENSO	C	72	2,520	1,008	504
085081	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-3 CASTAÑO CLARO DORADO	C	72	360	144	144
085082	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7.3 RUBIO DORADO	C	72	792	432	648

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
085082	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7.3 RUBIO DORADO	C	72	792	432	648
085083	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8-3 RUBIO CLARO DORADO	C	72	720	144	504
085084	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-1 CASTAÑO CLARO CENIZO	C	72	216	144	504
085085	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6.1 RUBIO OSCURO CENIZA (O)	C	72	288	144	648
085086	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7.1 RUBIO CENIZA / RUBIO MEDIANO CENIZO	B	72	2,520	1,440	864
085087	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8.1 RUBIO CLARO CENIZO	B	72	1,152	1,152	1,008
085088	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	C	72	360	432	144
085089	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-4 RUBIO HABANO	C	72	432	144	360
085090	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8-4 RUBIO CLARO HABANO	C	72	360	576	504
085091	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-66 RUBIO OSCURO ROJO ROJISIMO	C	72	360	864	576
085092	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-37 RUBIO OSCURO DORADO COBRE	C	72	360	144	360
085093	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 70-66 RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO	C	72	360	936	432
085094	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 4B CASTAÑO BORGONA	C	72	288	288	1,368
085095	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5-65 CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA	C	72	216	360	360
085096	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	C	72	216	288	432
085097	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 10-1 PLATINO	B	72	1,080	216	648
085098	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6-62 RUBIO OSCURO ROJO PURPURA	C	72	1,944	936	432
085099	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-65 RUBIO MEDIANO CAOBA	C	72	1,152	648	360
085100	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 5NT CASTAÑO CLARO TROPICAL	C	72	144	144	720
085101	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 6NT RUBIO OSCURO TROPICAL	C	72	144	144	720
085102	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7NT RUBIO MEDIANO TROPICAL	C	72	288	288	648
085103	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 8NT RUBIO CLARO TROPICAL	C	72	288	288	576
085104	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 10.3 RUBIO PLATINO DORADO / RUBIO EXTRA CLARO DORADO	C	72	288	504	576
085105	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 7-62 RUBIO MEDIANO ROJO PURPURA	C	72	576	1,944	576
085106	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) 10 RUBIO PLATINO / SUPER ACLARANTE	C	72	792	288	504
085107	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) AZUL	C	72	360	360	360
085108	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) VERDE	C	72	216	216	360
085109	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) ROJO	C	72	360	360	432
085110	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Cj-S) PLATA	C	72	648	432	432
085135	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 01 NEGRO AZUL	C	144		1,872	8,352
085136	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 1 NEGRO	C	144		3,600	20,448
085137	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 3 CASTAÑO OSCURO	C	144	0	0	9,072
085138	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 4 CASTAÑO MEDIANO / CASTAÑO	C	144	0	0	5,472
085139	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5 CASTAÑO CLARO	C	144		1,296	6,912
085140	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6 RUBIO OSCURO	C	144	0	0	4,608
085141	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7 RUBIO	C	144		2,448	5,328
085142	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8 RUBIO CLARO	C	144		576	4,608
085143	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-5 CASTAÑO CLARO CAOBA	C	144	0	0	3,600
085144	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-5 RUBIO OSCURO CAOBA	C	144	0	0	1,152

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
085145	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 00-66 ROJO INTENSO	C	144	0	0	7,056
085146	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-3 CASTAÑO CLARO DORADO	C	144	0	0	3,744
085147	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7.3 RUBIO DORADO	C	144	0	0	3,168
085148	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8-3 RUBIO CLARO DORADO	C	144	0	0	5,184
085150	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6.1 RUBIO OSCURO CENIZA (O)	C	144	0	0	4,464
085151	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7.1 RUBIO CENIZA / RUBIO MEDIANO CENIZO	C	144		3,168	6,768
085152	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8.1 RUBIO CLARO CENIZO	C	144		3,744	7,776
085153	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5.4 CASTAÑO CLARO HABANO	C	144	0	0	2,736
085154	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-4 RUBIO HABANO	C	144	0	0	2,592
085155	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8-4 RUBIO CLARO HABANO	C	144	0	0	1,872
085156	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-66 RUBIO OSCURO ROJO ROJISIMO	C	144	0	0	6,912
085157	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-37 RUBIO OSCURO DORADO COBRE	C	144		144	3,744
085158	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 70-66 RUBIO MEDIANO ROJO INTENSO	C	144		720	3,600
085159	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 4B CASTAÑO BORGONA	C	144	0	0	3,600
085160	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5-65 CASTAÑO CLARO ROJO CAOBA	C	144		720	2,592
085161	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-37 RUBIO DORADO COBRE INTENSO	C	144	0	0	2,880
085162	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 10-1 PLATINO	C	144		1,296	5,184
085163	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6-62 RUBIO OSCURO ROJO PURPURA	C	144	0	0	5,184
085164	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-65 RUBIO MEDIANO CAOBA	C	144	0	0	3,024
085165	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 5NT CASTAÑO CLARO TROPICAL	C	144	0	0	1,584
085166	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 6NT RUBIO OSCURO TROPICAL	C	144	0	0	2,016
085167	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7NT RUBIO MEDIANO TROPICAL	C	144	0	0	3,024
085168	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 8NT RUBIO CLARO TROPICAL	C	144	0	0	3,888
085169	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 10.3 RUBIO PLATINO DORADO / RUBIO EXTRA CLARO DORADO	C	144	0	0	3,312
085170	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 7-62 RUBIO MEDIANO ROJO PURPURA	C	144	0	0	3,312
085171	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) 10 RUBIO PLATINO / SUPER ACLARANTE	C	144	0	0	2,736
085172	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) AZUL	C	144	0	0	2,016
085173	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) VERDE	C	144	0	0	2,160
085174	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) ROJO	C	144	0	0	6,336
085175	PLUSCOSMETICA DUO COLOR (Es-S) PLATA	C	144		864	3,888
150222	SHAMPOO ULTRALUCENT (TRASLUCIDO) X 4 LT	C	250	1,250	750	750
150232	ULTRARINSE ACONDICIONADOR X 4 LT	C	250	1,250	750	750
150400	LIVING TINTE FOR MEN KIT 10 NEGRO X 42.50 G	B	2,270	0	0	2,270
150402	LIVING TINTE FOR MEN KIT 30 CASTAÑO OSCURO X 42.5 G	B	2,270	2,270	0	2,270
150521	BMT OXIDANTE EN CREMA 20 VOL X 90 ML	A	22,000	22,000	66,000	44,000
150522	BMT OXIDANTE EN CREMA 30 VOL X 90 ML	A	22,000	22,000	0	22,000
150523	BMT OXIDANTE EN CREMA 20 VOL X 500 ML	C	100	0	200	100
150524	BMT OXIDANTE EN CREMA 20 VOL X 1000 ML	C	500	0	500	500
150525	BMT OXIDANTE EN CREMA 30 VOL X 500 ML	C	100	0	200	100
150526	BMT OXIDANTE EN CREMA 30 VOL X 1000 ML	C	500		500	0
150602	STEREO TRATAMIENTO CAPILAR BARRO MINERAL X 110 GR	A	4,500	9,000	4,500	9,000

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
150603	STEREO TRATAMIENTO CAPILAR ALOE VERA X 110 GR	A	4,500	13,500	4,500	4,500
150604	STEREO TRATAMIENTO CAPILAR KERATINA X 110 GR	A	4,500	9,000	4,500	4,500
A027030	BMT BIO KERATIN SHAMPOO X 300 ml	C	100	200	400	400
A027031	BMT BIO KERATIN SHAMPOO X 500 ml	C	100	300	500	500
A027033	BMT BIO KERATIN CONDITIONER X 300 ml	C	100	100	400	500
A027034	BMT BIO KERATIN CONDITIONER X 500 ml	C	100	200	500	500
A027037	BMT BIO KERATIN MASCARA REDUCTOR DE VOLUMEN X 500 ml	C	500	0	500	500
A027038	KIT BMT BIO KERATIN 1 USO	C	100	2,700	900	900
C0808401	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	4,000	12,000	4,000
C0808402	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO X 500 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	6,000	4,000	4,000
C0808403	KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO X 1000 ml / 7 IDIOMAS	B	1,000	0	2,000	1,000
C0808406	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	8,000	8,000	4,000
C0808407	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO X 500 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	2,000	2,000	2,000
C0808408	KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO x 1000 ml / 7 IDIOMAS	A	1,000	0	1,000	1,000
C0808412	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	16,000	12,000	12,000
C0808413	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 500 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	8,000	6,000	8,000
C0808414	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 1000 ml / 7 IDIOMAS	A	1,000	4,000	8,000	7,000
D0866201	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	4,000	8,000	4,000
D0866202	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER X 500 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	4,000	4,000	2,000
D0866203	KATIVA ARGAN OIL CONDITIONER X 1000 ml / 7 IDIOMAS	C	1,000	1,000	1,000	1,000
D0866206	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	2,000	8,000	4,000
D0866207	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER X 500ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	4,000	2,000	2,000
D0866208	KATIVA MACADAMIA HYDRATING CONDITIONER x 1000 ml / 7 IDIOMAS	A	1,000	3,000	0	1,000
D0866211	KATIVA BALSAMO KERATINA x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	12,000	8,000	8,000
D0866212	KATIVA BALSAMO KERATINA x 500 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	2,000	6,000	4,000
D0866213	KATIVA BALSAMO KERATINA x 1000 ml / 7 IDIOMAS	A	1,000	4,000	5,000	5,000
E0866005	KATIVA ARGAN OIL ELIXIR X 30ML	C	1,000	2,000	2,000	2,000
E0866007	KATIVA ARGAN 4 OILS X 60 ML	A	1,000	0	4,000	3,000
E0866008	KATIVA ARGAN OIL LEAVE-IN x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	4,000	4,000	2,000
E0866009	KATIVA ARGAN 4 OILS X 120 ML / 7 IDIOMAS	A	500	2,500	2,500	2,500
E0866010	KATIVA MACADAMIA HYDRATING OIL X 60 ML	A	1,000	3,000	3,000	4,000
E0866011	KATIVA CREMA PARA PEINAR KERATINA x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	12,000	12,000	4,000
F0807207	KATIVA TRATAMIENTO INTENS KERATINA - POTE X 500 ML / 7 IDIOMAS	A	2,000	4,000	4,000	4,000
F0807242	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT X 35 GR - DISPLAY X 12 UND	B	1,190	0	1,190	1,190
F0807243	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT - POTE X 500 ML / 7 IDIOMAS	B	1,000	0	3,000	2,000
F0807245	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT - POTE X 250 ML / 7 IDIOMAS	A	2,000	6,000	6,000	4,000
F0807246	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT - POTE X 500 ML / 7 IDIOMAS	B	1,000	1,000	2,000	2,000
F0807247	KATIVA MACADAMIA DEEP HYDRATION TREATMENT X 35 GR - DISPLAY X 12 UND	B	1,190	4,800		0
F0807248	KATIVA TRATAMIENTO INTENS KERATINA - POTE X 250 ML	A	4,000	4,000	12,000	8,000
F0807249	KATIVA ARGAN OIL INTENSIVE REPAIR TREATMENT POTE X 250GR / 7 IDIOMAS	A	4,000	4,000	8,000	4,000

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
F0807250	KATIVA TRATAMIENTO INTENS. KERATINA X 35 GR DISPLAY X 12 UNID	A	1,190	3,570	2,380	3,570
F0807258	KATIVA QUINUA DEEP TREATMENT x 35 GR - DISPLAY X 12 UNID	C	1,190	1,190	0	0
F0807259	KATIVA COLAGENO DEEP TREATMENT x 35 GR - DISPLAY X 12 UNID	C	1,190	1,190	0	0
I0203703	DISPLAY BMT POLVO DECOLORANTE DISPLAY X 12 SACHETS X 30GR	C	100	300	300	300
KT00030	KIT KATIVA ALISADO BRASILEIRO - 7 IDIOMAS	A	9,600	19,200	19,200	9,600
KT00040	KATIVA KERATINA LIQUIDA X 60 ML - 7 IDIOMAS	A	1,000	2,000	4,000	3,000
KT00044	KATIVA POST ALISADO KERATINA KIT x 2 UNIDADES	B	500	2,000	2,000	1,000
KT00045	KATIVA POST ALISADO KERATINA KIT x 3 UNIDADES	B	500	2,500	3,000	1,500
KT00050	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	4,000	4,000	0
KT00051	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 500 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	2,000	2,000	0
KT00052	KATIVA COLAGENO SHAMPOO x 1000 ml / 7 IDIOMAS	C	1,000	1,000	0	1,000
KT00053	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	2,000	2,000	2,000	2,000
KT00054	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 500 ml / 7 IDIOMAS	C	2,000	2,000	0	2,000
KT00056	KATIVA COLAGENO DEEP TREATMENT x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	4,000	4,000	0
KT00057	KATIVA COLAGENO DEEP TREATMENT x 500 ml / 7 IDIOMAS	B	2,000	0	2,000	0
KT00058	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 250 ml / 7 IDIOMAS	A	4,000	4,000	4,000	4,000
KT00059	KATIVA QUINUA SHAMPOO x 500 ml / 7 IDIOMAS	B	2,000	0	2,000	0
KT00062	KATIVA QUINUA CONDITIONER x 500 ml / 7 IDIOMAS	B	2,000	2,000	0	0
KT00064	KATIVA QUINUA DEEP TREATMENT x 250 ml / 7 IDIOMAS	B	4,000	0	0	4,000
KT00067	KATIVA ONE INSTANT REPAIR X 100 ml	A	5,000	10,000	5,000	5,000
KT00116	KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO X 250ml	B	2,000	2,000	4,000	0
KT00118	KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO X 1000ml	C	1,000	0	0	1,000
KT00119	KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO X 250ML	B	2,000	0	4,000	0
KT00120	KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO X 500ML	B	2,000	2,000	0	0
KT00122	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO X 250ML	A	2,000	4,000	4,000	2,000
KT00125	KATIVA SWEET CACAO CONDITIONER X 250ML	B	2,000	2,000	2,000	2,000
KT00128	KATIVA SWEET CAMOMILE CONDITIONER X 250ML	B	2,000	2,000	4,000	0
KT00129	KATIVA SWEET CAMOMILE CONDITIONER X 500ML	C	2,000	0	0	2,000
KT00131	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE CONDITIONER X 250ML	A	2,000	0	4,000	2,000
KT00133	KATIVA SWEET CACAO DEEP TREATMENT - POTE X 250 ML	B	2,000	0	4,000	0
KT00134	KATIVA SWEET CAMOMILE DEEP TREATMENT - POTE X 250 ML	B	2,000	2,000	4,000	0
KT00135	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE DEEP TREATMENT - POTE X 250 ML	A	2,000	0	4,000	0
KT00137	KATIVA ARGAN BRILLO X 120 ml	A	4,100	8,200	4,100	4,100
KT00185	KATIVA SHAMPOO KERATINA x 100 ml	C	4,000	4,000	0	0
KT00191	KATIVA BALSAMO KERATINA x 100 ml	C	4,000	4,000	0	0
KT00192	KATIVA COLAGENO CONDITIONER x 100 ml	C	4,000	0	0	4,000
KT00221	KIT KATIVA SHAMPOO KERATINA Y ACONDICIONADOR X 100 ML	C	100	800	1,800	1,000
KT00222	KIT KATIVA ARGAN OIL SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	600	1,400	500
KT00223	KIT KATIVA MACADAMIA HYDRATING SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	900	1,300	500

			Lote	MAYO	JUNIO	JULIO
CODIGO	DESCRIPCION	ABC	Prod.	CANT.	CANT.	CANT.
KT00224	KIT KATIVA COLAGENO SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	0	1,800	500
KT00225	KIT KATIVA QUINUA SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	600	1,300	500
KT00226	KIT KATIVA SWEET CACAO SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	700	500	300
KT00227	KIT KATIVA SWEET CAMOMILE SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	0	1,200	200
KT00228	KIT KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	900	500	500
KT00229	KIT KATIVA POST ALISADO KERATINA SHAMPOO Y CONDITIONER X 100 ML	C	100	300	200	200
KT00233	KATIVA BLUE THERAPY SHAMPOO X 250 ml	A	4,000	12,000	0	4,000
KT00234	KATIVA SWEET CACAO DEEP TREATMENT - POTE X 500 ML	B	2,000	2,000	0	2,000
KT00236	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE SHAMPOO X 500ML	B	2,000	0	2,000	0
KT00238	KATIVA ZERO FRIZZ KARITE CONDITIONER X 500ML	B	2,000	0	0	2,000
KT00245	KATIVA BIOTINA SHAMPOO FORTIFY X2 50ML PREVENCIÓN CAÍDA	A	4,000	0	4,000	4,000
KT00246	KATIVA BIOTINA HAIR TONIC CONTROL CAÍDA X 100ml	A	5,000	0	5,000	0
KT00247	KATIVA BIOTINA ACTIVATING SHOT 4ml DISPLAY X 3	A	4,100	4,100	0	4,100
	TOTALES			1,309,972	1,505,836	1,401,990